

الدورة الثامنة عشرة للمجمع الفقهي الإسلامي
المنعقدة في مكة المكرمة في الفترة من
١٠ - ١٤/٣/١٤٢٧هـ الموافق ٨ - ١٢/٤/٢٠٠٦م

بطاقة التخفيض في ضوء قواعد المعاملات الشرعية

دكتور
سامي بن إبراهيم السويلم

أبيض

بِسْــمِ اللَّهِ الرَّحْمَــنِ الرَّحِيــمِ

بطاقة التخفيض
في ضوء قواعد المعاملات الشرعية

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله، محمد بن عبد الله، وعلى آله وصحبه ومن والاه، وبعد.

فهذه ورقات حول بطاقة التخفيض ومدى مشروعيتها في ضوء الشريعة الإسلامية، بناء على طلب أمانة مجمع الفقه الإسلامي بمكة المكرمة.

وقد سبقت عدة دراسات حول البطاقة (انظر مثلاً: بطاقة التخفيض؛ الحوافز التجارية ص١٧٩-١٩٢). وتهدف هذه الدراسة إلى تأصيل الموضوع وربطه بأصول المبادلات التي قررتها الشريعة الإسلامية المطهرة، واقتراح جملة من الضوابط التي تنأى بهذه المعاملة عن المحاذير الشرعية إن شاء الله.

نسأل الله تعالى أن يلهمنا الحق والصواب، وأن يجعل أعمالنا خالصة لوجهه الكريم، وأن يغفر لنا ما قدمنا وما أخرنا، إنه سميع مجيب.

التعريف:

بطاقة التخفيض: هي بطاقة تخول صاحبها الحصول على تخفيض بنسبة محددة من أثمان السلع أو الخدمات التي يشتريها من متاجر محددة.

أنواعها:

وهي من حيث مُصدرها نوعان: ثنائية وثلاثية.

فالثنائية هي التي يصدرها متجر معين لعملائه، بحيث يحصل حامل البطاقة على تخفيض في الثمن من السلع التي يشتريها من هذا المتجر وفروعه.

أما الثلاثية فيصدرها وسيط يتولى الاتفاق مع مجموعة من المتاجر لهذا الغرض، ثم يقوم بتسويق البطاقة لمن يرغب الاشتراك. ويحصل

المشترك على تخفيض محدد عند شرائه من أي من هذه المتاجر التي تم الاتفاق معها.

والوسيط قد يكون مقصوده الربح، وقد يكون جهة خيرية مقصودها جمع التبرعات لأغراض خيرية.

وهي من حيث الثمن إما أن تكون بثمن نقدي محدد. وإما أن تكون مجانية توزع تبعاً لمنتجات أو خدمات أخرى. فتوزعها مثلاً بعض المصارف لعملائها المودعين لديها، أو توزعها بعض المتاجر إذا اشترى العميل منها بما يتجاوز مبلغاً معيناً. وقد توزع إهداء دون ارتباط بأي خدمات أخرى.

الهدف من البطاقة:

الهدف من البطاقة هو ترغيب المشتركين في الشراء من المتاجر المصدرة أو المشاركة فيها. فالمشترك إذا علم أنه سيحصل على تخفيض من المتجر المصدر أو المتاجر المشاركة، فسيفضل التوجه إليها للاستفادة من هذا الخصم وتوفير كلفة الشراء. وإذا كان قد دفع مقدماً أصبح لديه حافز إضافي لتفضيل المتاجر المشاركة لكي لا يذهب ما دفعه هباء.

وأما المتجر فهو يستفيد من ترغيب العملاء المشتركين في الشراء من عنده، ومن ثم زيادة المبيعات. وإذا كان هو المصدر للبطاقة فإنه يستفيد بناء علاقات مستقرة مع العملاء ليتجنب التذبذب والتقلب في الإيرادات.

وفي حالة كون المصدر وسيطاً، فإنه يكسب الفرق بين ثمن البطاقة وبين تكاليف إصدارها، بما في ذلك التفاوض مع المتاجر المشاركة وتسويق منتجاتها.

التقويم الشرعي

الأصل الكلي في باب المعاملات هو الحل، لعموم قوله تعالى: "إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم"، وقوله جل شأنه: "وأحل الله البيع وحرم الربا". فكل ما كان من باب التجارة عن تراض فهو مشروع ما لم يخالطه محرم، كالربا والغرر والتدليس ونحو ذلك مما هو من أكل المال بالباطل.

وإذا كان الأصل الحل فلا يلزم البحث عن دليل للجواز، بل يكفي انتفاء دليل التحريم. فإذا تبين انتفاء الربا والغرر والغش من المعاملة فهذا كاف في الحكم بجوازها إذا كانت عن تراض.

وسنتناول أولاً اعتبار الشرع لهدف التخفيض والحصول على السلعة بأقل من ثمن المثل، ثم مدى سلامة البطاقة من المحاذير الشرعية المذكورة.

التخفيض معتبر شرعاً:

طلب الحصول على السلعة بأقل من ثمن المثل من المقاصد المعتبرة شرعاً، كما يتجلى بأوضح صورة في عقد السلم المجمع على جوازه. فمن مقاصد عقد السلم، كما ذكر الفقهاء، حصول المشتري على السلعة بأقل من ثمنها الحاضر، أو الاسترخاص كما عبر عنه الموفق بن قدامة (المغني ٣٨٥/٦). كما نص الفقهاء على أن المضارب من شأنه طلب الاسترخاص لتحقيق الربح (انظر: المنتقى شرح الموطأ، ١٦٤/٥). ولذلك منع بعض الفقهاء أن يشتري الوكيل بالبيع لنفسه، قالوا: لتضاد غرض الاسترخاص للمشتري والاستقصاء للبائع (انظر: المغني ٢٣١/٧).

فليس طلب الاسترخاص في نفسه أمراً مذموماً أو مناف لقواعد الشريعة وأصولها. وإنما المذموم أكل المال بالباطل والإضرار بالآخرين، فإذا انتفى ذلك لم يكن في تحقيق هذا الهدف محذور.

الربا:

مدار الربا على مبادلة النقد بالنقد أو مال ربوي بجنسه. فكل مبادلة من هذا الباب فهي تخضع لحديث عبادة بن الصامت رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم في مبادلة الأموال الربوية، وهو حديث متواتر.

وبطاقة التخفيض مدفوعة الثمن لا تنتهي إلى نقد بنقد. فالمشترك إذا دفع ثمن البطاقة لا يحصل مقابل الاشتراك على نقد يستلمه من التاجر بل على سلعة بثمن أقل من ثمن المثل. ولا يعد هذا من النقد بالنقد لأنه لا يقبض نقداً مقابل الاشتراك، ولا يرضى التاجر أن يعطيه نقداً، بل يعطيه

سلعة بأقل من ثمن المثل. ومقصود التخفيض أصلاً هو البيع وليس الإقراض أو التمويل. فالمعاملة لا يدخلها الربا لا من حيث الصورة ولا من حيث الحقيقة. ولهذا لا يوجد ما يمنع من البطاقة الثنائية، أي أن يكون مصدر البطاقة هو التاجر البائع. بل إن مظنة الغش والتدليس في الثنائية أقل بكثير منها في الثلاثية، كما سيأتي.

وإنما يمكن أن يقع الربا في البطاقة الثلاثية، وذلك إذا تعهد المصدر بتقديم التخفيض المطلوب إذا رفض التاجر تخفيض الثمن للمشترك، كما أشار لذلك فضيلة الشيخ بكر أبو زيد (بطاقة التخفيض، ص٢٠). ففي هذه الحالة يقع مبادلة لنقد، هو ثمن الاشتراك، مقابل نقد، هو مبلغ التخفيض الذي يدفعه المصدر للمشترك. ويمكن تجنب هذا الإشكال بأن يتعهد المصدر برد قيمة الاشتراك وفسخ العقد إذا رفض التاجر منح التخفيض المطلوب، وهذا من باب استرداد الثمن وليس من معاوضة النقد بالنقد، فلا يدخله الربا. أو أن يتعهد المُصدر في هذه الحالة بتوفير السلعة بالثمن المخفض للمشترك، فينتفي النقد بالنقد ويرجع الأمر إلى مبادلة نقد بسلعة.

الغــرر

حقيقة الغرر أنه مبادلة احتمالية تؤدي إلى انتفاع أحد الطرفين على حساب الآخر. ولا خلاف بين الفقهاء في منع هذا النوع من المبادلات، وإنما يقع الإشكال إذا كانت المعاملة تحتمل انتفاع الطرفين، وتحتمل أيضاً انتفاع أحدهما وتضرر الآخر. فانتفاع الطرفين نتيجة إيجابية لا يمنعها الشرع بل هي مقصود كل المبادلات النافعة. وانتفاع أحد الطرفين على حساب الآخر نتيجة صفرية ممنوعة شرعاً لأنها أكل للمال بالباطل. فإذا وجدت مبادلة تحتمل النتيجة الإيجابية وتحتمل النتيجة الصفرية، فالعبرة بالأغلب من هذين الاحتمالين.

فإذا كان احتمال النتيجة الصفرية التي تتضمن أكل المال بالباطل كبيراً كان ذلك من الغرر الكثير الفاحش الذي يفسد المعاملة. وإذا كان احتمال

النتيجة الإيجابية التي ينتفع بها كلا الطرفين هو الأرجح وهو المقصود من المعاملة، كانت المعاملة جائزة شرعاً وإن تضمنت احتمال النتيجة الصفرية. لكن لما كانت النتيجة الصفرية في هذه الحالة قليلة الوقوع وغير مقصودة للطرفين، كانت من الغرر اليسير المغتفر شرعاً.

ومن الأمثلة على ذلك:

١- عقد المزارعة. فإن المزارع في المزارعة يتحمل تكاليف الزراعة والري والأسمدة والحصاد إلخ، بينما لا يتحمل رب الأرض من هذه التكاليف شيئاً (راجع: المغني، ٧/١٤٩-١٥٠، ٥٣٦، ٥٣٩). ثم يقتسم الطرفان المحصول بينهما بحسب الاتفاق. والمحصول قد يكون كثيراً وقد يكون قليلاً. فإن كان كثيراً أمكن للمزارع أن يعوض التكاليف التي تحملها من الزراعة فيكون رابحاً. وإن كان قليلاً فقد تكون تكاليف الزراعة أكثر من قيمة نصيب المزارع من المحصول فيكون خاسراً. أي أن المزارعة قد تؤدي إلى انتفاع الطرفين، رب الأرض والمزارع، وهذا هو مقصود المعاملة ابتداء. وقد تؤدي إلى انتفاع رب الأرض وتضرر المزارع. ولكن هذا الاحتمال غير مقصود للطرفين، فيكون من الغرر اليسير المغتفر شرعاً.

٢- ولهذا أجاز شيخ الإسلام اشتراط رب المال في المضاربة أن تكون الزكاة من الربح، ولو تضمن ذلك احتمال ألا يحصل المضارب على شيء. وجَعَل ذلك نظير ما يمكن أن يقع في المساقاة إذا لم يثمر الشجر، فينتفع رب الشجر ولا ينتفع العامل (الاختيارات، ص١٤٦-١٤٧).

٣- ومن هذا الباب أيضاً عقد الجعالة. فإن العامل في الجعالة قد يتكلف في إنجاز العمل المعقود عليه ثم لا يتمه لأي سبب من الأسباب، فلا يستحق من الجاعل شيئاً، إذ الجعل مشروط بإتمام العمل. وإذا ترك العامل العمل قبل تمامه فقد ينتفع الجاعل بما أتم منه, كما لو اتفقا على أنه إذا حفر ووجد الماء فله كذا، أو إذا بنى الحائط وأتمه فله كذا. فحفر

قدراً معيناً فلم يجد شيئاً، أو شرع في البناء ثم عجز فانصرف. فيمكن للجاعل أن يتم الحفر أو يتم البناء، فيكون قد انتفع بعمل العامل دون مقابل. فالجعالة تحتمل انتفاع كلا الطرفين إذا أتم العامل العمل، وتحتمل انتفاع الجاعل وخسارة العامل إذا لم يتمه. ولكن لما كان مقصود العقد هو انتفاع الطرفين، اغتفر الاحتمال الآخر وعُد من الغرر اليسير. ولهذا كانت الجعالة مشروعة عند الجمهور من المالكية والشافعية والحنابلة. أما الحنفية فنظروا إلى احتمال تضرر العامل إذا لم يتم العمل ولذلك عدوا الجعالة من الغرر (انظر: الجعالة وأحكامها، للجميلي). كما منع المالكية الجعالة إذا كان الجاعل قد ينتفع بعمل العامل قبل الإتمام (المقدمات لابن رشد، ٢/١٨٠). وهذا الاعتبار صحيح إذا كانت هذه النتيجة الصفرية هي الغالب أو هي المقصود من العقد. لكن إذا كان المقصود الغالب هو النتيجة الإيجابية التي ينتفع بها الطرفان، فهي جائزة. ولهذا لم يشترط الشافعية والحنابلة هذا الشرط (انظر: روضة الطالبين ٥/٢٧٤، الكافي ٢/٤٠٩).

٤- ومما يوضح ذلك بيع الثمر قبل اكتمال صلاحه. فقد كان الصحابة رضي الله عنهم يتبايعون الثمر قبل بدو الصلاح، فكان الثمر قد تصيبه آفة تتلفه فيتضرر المشتري، فكثرت فيهم الخصومة من أجل ذلك. فلما رأى النبي صلى الله عليه وسلم ذلك قال: "فإما لا فلا تتبايعوا الثمر حتى يبدو صلاحه" (رواه البخاري). فبيع الثمر قبل بدو الصلاح كان من الغرر الفاحش لأن احتمال تلف الثمر، ومن ثم تضرر المشتري وانتفاع البائع، كان كثيراً، مما أوقع الخصومة والتنازع بين المتبايعين. فأمرهم صلى الله عليه وسلم ألا يبيعوا إلا بعد بدو الصلاح. وبدو الصلاح يجعل احتمال تلف الثمر قليلاً، فيكون الغالب هو سلامة الثمر ومن ثم انتفاع الطرفين: البائع والمشتري. ولكن بدو الصلاح لا يضمن بطبيعة الحال ألا يتلف من الثمرة شيء، لكنه احتمال ضعيف فهو من الغرر اليسير المغتفر.

٥- ويدخل في هذا الباب أيضاً بيع العربون الذي يجيزه الإمام أحمد ويمنعه الجمهور. وذلك أن البيع يتردد بين انتفاع الطرفين إذا أمضى المشتري البيع، وبين انتفاع البائع وخسارة المشتري إذا ألغى البيع وخسر المشتري العربون. لكن مجرد احتمال النتيجة الصفرية لا يستلزم أن تكون المعاملة من الغرر الممنوع، لأن المقصود من بيع العربون هو البيع الذي يحقق مصلحة الطرفين.

فإذا كان المقصود هو انتفاع الطرفين، كان احتمال خسارة المشتري من الغرر اليسير المغتفر. أما إذا كان المقصود هو النتيجة الصفرية، أو كان انتفاع الطرفين متعذراً (كما هو الحال في الاختيارات المالية - financial options) فهو حينئذ من الغرر الفاحش، وبهذا يمكن الجمع بين قول الجمهور وقول الإمام أحمد، رحمة الله على الجميع.

وجه دخول الغرر في بطاقة التخفيض:

بطاقة التخفيض مدفوعة الثمن يدخلها الغرر من جهة أن المشترك قد لا يشتري من المتاجر المشاركة شيئاً، أو يشتري بما يخوله خصماً أقل من ثمن البطاقة. وفي هذه الحالة يكون المشترك قد دفع ثمناً ولم يحصل مقابله على ما ينتفع به، فيكون من أكل المال بالباطل.

أما إذا اشترى العميل بما يجعله يحصل على خصم يفوق ثمن البطاقة، فهذا يحقق مصلحة العميل بلا شك. لكن هل يتضرر التاجر من ذلك؟

الذي يظهر أن التاجر لا يتضرر، لأن هدف البطاقة ابتداء هو جذب العملاء للشراء. فكلما كثر الشراء انتفع التاجر. ولا يضره نسبة التخفيض لأن الثمن يتضمن ربحاً حتى بعد التخفيض. كما أن كثرة الشراء تجبر مقدار التخفيض، ولهذا كان ثمن الجملة أقل من ثمن التجزئة، فإذا ازدادت مبيعات التاجر كان أكثر استعداداً لتخفيض الثمن. ونظير ذلك أن المجلات الدورية المطبوعة قد تحدد ثمناً كبيراً للنسخة الواحدة، بينما يبلغ ثمن النسخة في حالة الاشتراك السنوي أقل بكثير من ثمن النسخة المفردة. وذلك أن الناشر

يفضل تحصيل الاشتراكات لضمان استمرارية المطبوعة، ولهذا يرفع ثمن النسخة المفردة ويقلل ثمن النسخة ضمن الاشتراك. فالتخفيض هنا مقصود للناشر ومن مصلحته أصلاً. فلا يستغرب إذن أن يرفع التاجر ثمن السلعة للمشتري غير المشترك ويخفضه للمشترك ليضمن ثبات واستمرار مبيعاته لقاعدة معروفة من العملاء.

وبناء على ذلك فالغرر إنما يدخل المعاملة من جهة واحدة فيما إذا لم ينتفع العميل بالبطاقة فيضيع عليه ما دفعه دون مقابل.

مقدار الغرر

وإذا كان شراء البطاقة قد يحقق مصلحة الأطراف المشتركة، وقد يحقق مصلحة المصدر على حساب العميل، فهل هذا من الغرر اليسير أو هو من الغرر الفاحش؟

الجواب عن هذا السؤال يتعلق بتحقيق المناط أو بمعرفة واقع المعاملة من حيث الغالب. فإذا كان الغالب أن المشترك يحتاج للسلع محل التخفيض، وأنه من ثم سينتفع بالبطاقة بما يعوض الثمن الذي دفعه، لم تدخل المعاملة في الغرر الممنوع. وإن كان المشترك لا يحتاج لهذه السلع غالباً، فشراء البطاقة حينئذ يرجح احتمال ضياع الثمن، مما يجعل المعاملة تدخل في حيز الغرر الممنوع. وبهذا يتبين وجه قول من يمنع البطاقة، ووجه قول من يجيزها. فالخلاف إذن يرجع في حقيقته إلى تحقيق المناط، لا أصل المعاملة.

فمدار الحكم إذن يتوقف على مدى حاجة المشترك للسلع المعروضة، ومقدار ما يفوته إذا لم ينتفع بالتخفيض. وبناء على ذلك يمكن اقتراح عدد من الضوابط التي تقلل احتمال خسارة المشترك وترجح احتمال انتفاع الأطراف جميعها.

ضوابط مقترحة لتجنب الغرر:

١- أن يكون التخفيض الممنوح حقيقياً ولا يمنح لغير المشترك في البطاقة أو من هو في حكمه.

٢- أن يقدم مصدر البطاقة دليلاً تفصيلياً للسلع والخدمات محل التخفيض، يتضمن وصفها وصورتها واستعمالها، والمتاجر أو الفروع التي تبيعها مع عناوينها وأرقامها، بالإضافة للثمن الذي تباع به هذه السلع فعلاً، ومقدار الخصم الذي يستفيده المشترك. والهدف من ذلك أن يكون العميل على بينة مقدماً من نوعية السلع والخدمات محل التخفيض، ومدى ملاءمتها لاحتياجاته مستقبلاً.

٣- أن يكون للمشترك الخيار إذا لم يستخدم البطاقة خلال فترة محددة إما في استرجاع قيمة الاشتراك، أو أن يستبدل بقيمتها سلعاً وخدمات دون تخفيض. والهدف منع خسارة المشترك لقيمة البطاقة دون أن ينتفع بها، ومن ثم تضييق دائرة الغرر قدر الإمكان.

٤- أن يكون للمشترك الحق في الحصول على البطاقة إما بدفع قيمتها استقلالاً أو بشراء كمية من السلع والخدمات تتجاوز قيمتها حداً معيناً بدون تخفيض. والهدف هو ربط التخفيض بالشراء الحقيقي وعدم تحميل العميل تكاليف إضافية للحصول على البطاقة.

وفي وجود هذه الضوابط يترجح انتفاع الأطراف المشاركة جميعها، ومن ثم اغتفار ما يدخلها من احتمال خسارة المشترك، كما اغتفر احتمال خسارة المشتري في بيع العربون.

عمل الوسيط:

وإذا كان مصدر البطاقة وسيطاً فإن ثمن البطاقة مقابل توسطه في الحصول على التخفيض للمشترك. وليس هناك ما يمنع من ذلك. وقد أجاز بعض أهل العلم، كالإمام أحمد وغيره، التوسط للحصول على القرض بمقابل، فيقول الرجل لآخر: اقترض لي مائة ولك عشرة (المغني ٦/٤٤١). فإذا جاز ذلك في القرض، مع ما قد يرد عليه من اجتماع السلف والبيع، فمن باب أولى جواز التوسط للحصول على التخفيض. وذلك أن التخفيض لا ينتهي بنقد، بل بسلعة بأقل من ثمن المثل، كما سبق. فإذا جاز التوسط

للحصول على القرض، فالتوسط للحصول على التخفيض أولى بالجواز.

وإنما يرد الإشكال إما من جهة عدم تحديد السلعة مسبقاً، وما يترتب على ذلك من احتمال الوقوع في الغرر، كما سبق. أو من جهة كون الاشتراك سابقاً على حصول التخفيض، مما قد يجعل الوسيط يخل بالتزاماته أمام المشترك، وهو موضوع الفقرة التالية.

الغش والتغرير:

إذا التزم المُصدر للبطاقة بواجباته، يمكن أن يُعد الغرر من جهة المشترك يسيراً. لكن ماذا عن إخلال المصدر بالتزاماته والتغرير بالمشتركين من خلال عروض «التخفيض الوهمي»؟

الواقع أن بطاقة التخفيض، خاصة الثلاثية، يكثر فيها للأسف الغش والتغرير بصورة ملفتة. وعامة حالات "التخفيض الوهمي" هي من النوع الثلاثي. وسبب ذلك واضح: فإن الوسيط إذا قبض ثمن البطاقة لم يكن لديه كبير اهتمام لمتابعة التخفيضات لدى التجار المشاركين. كما أن التاجر نفسه ليس لديه حافز لتقديم التخفيض إذا كان المستفيد طرفاً ثالثاً. ولهذا نجد أن البطاقات من هذا النوع تقدم تخفيضات ليس على الثمن الفعلي الذي تباع به السلعة، بل على الثمن الرسمي أو الدفتري (بالنسبة للفنادق يسمى السعر المعلن: rack rate or published rate). فإذا قدم العميل البطاقة خصم له التاجر من الثمن الرسمي، في حين أن الثمن الفعلي قد يكون أقل من الثمن الرسمي حتى بعد الخصم. فتكون النتيجة أن المشترك يدفع ثمناً أعلى من الثمن الذي يدفعه غير المشترك، فيضيع ثمن الاشتراك بدون مقابل، بل قد يكون سبباً لتحمل المزيد من الخسارة. ولهذا كان هذا النوع من البطاقات قليل الفائدة في الواقع العملي، إن لم يكن عديم الجدوى.

لكن هذا النوع من التلاعب لا يوجد في البطاقة الثنائية، كما هو مشاهد. إذ أن التاجر المصدر للبطاقة من مصلحته استقطاب العملاء وترغيبهم فيما عنده، فهو المستفيد من البطاقة أولاً وأخيراً، ولا يزاحمه في

ذلك من هو أجنبي عنه. ولذلك فمن مصلحته الالتزام بالتخفيض على الثمن الفعلي لأن هذا يرسخ ولاء العميل للتاجر.

وإذا كان الغش كثير الوقوع في بطاقات التخفيض الثلاثية فهذا يقتضي فرض المزيد من القيود على هذا النوع خصوصاً لتلافي هذه المحاذير. وربما كان من المصلحة اشتراط أن يكون المُصدر هو نفسه تاجراً، مع إمكانية أن يقوم بالتنسيق مع متاجر أخرى لتشترك في تقديم التخفيض على بضائعها. فكَون المصدر هو نفسه تاجراً يحقق حداً أدنى من ضمان حقوق المشترك في البطاقة وتجنب التلاعب أو الغش في الحصول على التخفيض. كما أنه يجعل المصدر ملتزماً بتعويض المشترك إذا رفض أحد التجار المشاركين تخفيض الثمن. ففي هذه الحالة يستطيع التاجر المصدر تعويض العميل من خلال السلع التي يعرضها في متجره، وليس من خلال دفع مبلغ التخفيض. وهذا يحقق هدفين في وقت واحد: ضمان حق المشترك وتجنب الوقوع في الربا، كما سبقت الإشارة إليه.

أما إذا كان المُصدر جهة خيرية فربما يوجد لدى التاجر حوافز كافية للالتزام بالتخفيض في هذه الحالة، ولعل هذا يخفف من مشكلة الغش حينئذ بما يضمن حقوق المشتركين.

البطاقة المجانية:

إذا جاز إصدار البطاقة مقابل ثمن يدفعه المشترك استقلالاً، فمن باب أولى جوازها إذا كانت مجانية أو تبعاً لخدمات مشروعة أخرى يحصل عليها العميل.

تداول البطاقة:

إذا جاز إصدار بطاقة التخفيض مقابل ثمن، فهل يجوز للمشترك أن يبيعها لطرف ثالث؟

الأصل أنه إذا جاز الشراء جاز البيع، والحصول على البطاقة مقابل ثمن يُعد شراءً، فيجوز إذن للمشترك بيعها لغيره.

كما أن البطاقة تمثل حقاً في سلع وخدمات، وليس في نقود. والأصل

أن الحق له حكم ما يتعلق به. فإذا كان الحق يتعلق بسلعة كان بيعه حكمه حكم بيع هذه السلعة، وإذا كان الحق يمثل نقوداً أو ديوناً في الذمة، كان له حكم بيع النقود والديون. وبطاقة التخفيض تمثل الحق في الحصول على سلعة بأقل من ثمن المثل، ولا تمثل نقوداً في ذمة المُصدر، فبيعها حكمه حكم بيع السلعة نفسها، وهو جائز إذا كان السلعة في نفسها حلالاً.

وإنما يشترط ألا يربح فيها إذا باعها، لأنه ربح لما لم يدخل في ضمانه، فيشمله نهي النبي صلى الله عليه وسلم عن ربح ما لم يُضمن. وهذا إذا كان البيع والشراء كلاهما بنقد. أما إذا اشتراها بنقد ثم باعها بسلعة، فله أن يبيع بما يتراضيان عليه. وذلك أن العبرة بما تنتهي إليه المبادلة، فإن اشترى بنقد ثم باع بنقد، وجب ألا يحصل على زيادة دون حصول الضمان، لأن هذا هو الربا. لكن إن اشترى بنقد ثم باع بسلعة أو العكس، كان حاصله مبادلة نقد بسلعة، ولا محذور في ذلك، والله أعلم.

الخلاصة:

١- بطاقة التخفيض هي بطاقة تخول صاحبها الحصول على سلع وخدمات محددة من متاجر معينة بأقل من ثمن المثل بنسبة محددة.

٢- مُصدر البطاقة قد يكون متجراً وقد يكون وسيطاً بين المشترك وبين المتجر. وفي الحالتين قد تمنح البطاقة مقابل ثمن محدد أو تبعاً لخدمات أخرى.

٣- البطاقة لا يدخلها الربا لانتفاء مبادلة النقد بالنقد، وإنما هي مبادلة نقد بسلعة بأقل من ثمن المثل.

٤- البطاقة مدفوعة الثمن قد يدخلها الغرر إذا كان المشترك لا يحتاج للسلع والخدمات محل التخفيض، فيكون الثمن الذي دفعه دون مقابل.

٥- لتقليل احتمال الغرر هذا ينبغي مراعاة الضوابط الآتية:

- أن يكون التخفيض الممنوح حقيقياً ولا يمنح لغير المشترك في البطاقة أو من هو في حكمه.

- أن يقدم مصدر البطاقة دليلاً تفصيلياً لأنواع السلع والخدمات محل التخفيض، والمتاجر التي تبيعها مع عناوينها وأرقامها، بالإضافة للثمن الذي تباع به هذه السلع في حينه، ومقدار الخصم الذي يستفيده المشترك.
- أن يكون للمشترك الخيار إذا لم يستخدم البطاقة مطلقاً خلال فترة محددة إما في استرجاع قيمة الاشتراك، أو في شراء سلع وخدمات بما يعادل قيمة الاشتراك دون تخفيض.
- أن يكون للمشترك الحق في الحصول على البطاقة إما بدفع قيمتها استقلالاً أو بشراء كمية من السلع والخدمات تتجاوز قيمتها حداً معيناً بدون الخصم.
- أن يتعهد المُصدر بتوفير السلعة بالثمن المخفض إذا رفض التاجر المشارك تقديم التخفيض، وإلا فللمشترك الحق في فسخ العقد واسترداد ثمن البطاقة.

٦- يجب التحذير من بطاقات التخفيض الوهمية التي تغري المشترك بالتخفيض، لكنها لا تحقق منه شيئاً، فهذا من الغش والخداع وأكل المال بالباطل.

٧- لتجنب احتمال الغش من جهة المُصدر، يُفضل أن يقتصر حق إصدار بطاقات التخفيض على المتاجر الموثوقة. وعلى أقل الأحوال يشترط أن يكون المُصدر ذا ملاءة مالية عالية تمكنه من ضمان حقوق المشتركين.

٨- في ضوء الضوابط السابقة يترجح والله أعلم جواز البطاقة، لرجحان انتفاع الأطراف المشاركة. ويبقى احتمال عدم انتفاع المشترك من باب الغرر اليسير المغتفر إن شاء الله. كما يبقى احتمال الغش والتدليس من جهة المُصدر في أدنى حدوده إذا طبقت الضوابط بالشكل المطلوب.

والله تعالى أعلم، والحمد لله رب العالمين.

أبيض

المصادر

الأخبار العلمية من الاختيارات الفقهية، علاء الدين البعلي، دار العاصمة، ١٤١٨هـ، ١٩٩٨م.

بطاقة التخفيض، بكر أبو زيد، مؤسسة الرسالة، ١٤١٦هـ، ١٩٩٦م.

الجعالة وأحكامها في الشريعة الإسلامية والقانون، خالد الجميلي، عالم الكتب، ١٤٠٦هـ، ١٩٨٦م

الحوافز التجارية التسويقية، خالد المصلح، دار ابن الجوزي، ١٤١٩هـ، ١٩٩٩م.

روضة الطالبين وعمدة المفتين، يحيى بن شرف النووي، المكتب الإسلامي، ١٤٠٥هـ، ١٩٨٥م.

الغرر وأثره في العقود، الصديق الضرير، دار الجيل، ١٤١٠هـ، ١٩٩٠م.

الكافي، موفق الدين بن قدامة، دار الكتاب العربي، ١٤٢١هـ، ٢٠٠٠م.

المغني، موفق الدين بن قدامة، دار هجر، ١٤٠٩هـ، ١٩٨٩م.

المقدمات الممهدات، محمد بن رشد، دار الغرب الإسلامي، ١٤٠٨هـ، ١٩٨٨م.

المنتقى شرح الموطأ، سليمان بن خلف الباجي، مطبعة السعادة، ١٣٣٢هـ، تصوير دار الكتاب العربي.

موقع الإسلام اليوم، الفتاوى، بطاقة التخفيض، ١٤٢٥/٣/١٤هـ. الرابط:

http://www.islamtoday.net/questions/show – question – content. cfm? id=37092

مصادر أجنبية:

Al-Suwailem, Sami (1999) "Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange", *Islamic Economic Studies,* vo. 7, pp. 61-102. Available at: www. islamic-exchange.com.

أبيض



رابطة العالم الإسلامي

المجمع الفقهي الإسلامي

الدورة الثامنة عشرة للمجمع الفقهي الإسلامي
المنعقدة في مكة المكرمة في الفترة من
١٠ - ١٤/٣/١٤٢٧هـ الموافق ٨ - ١٢/٤/٢٠٠٦م

بطاقات التخفيض

دكتور
محمد عبد الرحيم سلطان العلماء
أستاذ الفقه وأصوله المشارك
مساعد العميد لشؤون البحث العلمي
رئيس قسم الدراسات الأساسية
كلية الشريعة والقانون - جامعة الإمارات العربية المتحدة

أبيض

بِسْـــمِ اللَّهِ الرَّحْمَــنِ الرَّحِيـــمِ

بطاقات التخفيض

ملخص البحث

الحمد لله ربّ العالمين والصلاة والسلام على نبيّه الأمين سيّدنا محمّد وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد:

فإنّ من المسائل المستحدثة في حياة الناس في عصرنا: بطاقات التخفيض الّتي تُمنح لأناسٍ معينين إما عن طريق الاشتراك أو على سبيل الهديّة ممّا يخوّل حاملها الحصول على امتيازات أو خصومات في أسعار السلع والخدمات، وقد تشعّبت وتعدّدت صورها وأضحت منتشرة بصورة غير مسبوقة حائزة على دعمٍ لا محدود من أجهزة الإعلام المختلفة، وابتلي بها كثيرٌ من العباد طمعاً في ما يحصلون عليها من مكافآت أو خصومات أو خدمات، ونتج عن ذلك في العديد من الصور أكلٌ لأموال الناس بالباطل.

وهذا البحث يسلط الضوء على موضوع بطاقات التخفيضات وحكم التعامل بها لاسيّما تلكم الّتي تخوّل مشتريها أو المشترك فيها من الحصول على تخفيضات في السلع والخدمات من غير مصدريها، ويبيّن ما يخصّ تلك البطاقات من أحكام.

ويتضمّن هذا البحث ثلاثة مباحث ؛ الأوّل في التعريف بالبطاقات، والثاني في ذكر أنواع البطاقات أما المبحث الثالث فيشمل الحكم الشرعي في التعامل بتلك البطاقات، وخاتمة تتضمّن خلاصة البحث والتوصيات المستفادة.

وصلّى الله وسلّم على سيّدنا محمّد وعلى آله وصحبه أجمعين وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

أبيض

Discount Cards

Prepared By

Dr. Mohammad Abdul Rahim Sultan Al Olama

Research Abstract

Praise be to Allah, The Cherisher and Sustainer of the worlds, blessings and peace from Allah on his trusty Prophet Mohammad, his family and companions altogether.

One of the innovation of this age in people's daily life is the discount cards which are granted to certain people either by subscription or as a gift. These cards enable their holder to get privileges or discounts on commodities and services prices. The forms of this card became so numerous and widely spread in unprecedented manner, with unlimited support from all media types. Most people became affected by these cards hoping for whatever rewards, discounts or services they might get. This phenomenon resulted in various forms of getting people's money unlawfully.

This research focuses on the discount cards and the rulings which govern their usage and in particular those cards entitling their holders to get discounts on commodities and services from other their originators. It explains the rulings related to those cards.

This paper is divided into three parts:

1- introduction, 2- Types of discount cards and 3- the jurisprudential ruling concerning dealing with those cards. The paper is concluded with a summary and recommendations.

أبيض

مقدمة

الحمد لله ربّ العالمين والصلاة والسلام على نبيّه الأمين سيّدنا محمّد وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد:

ففي حياة الناس اليوم مسائل حديثة ومعاملات مستجدّة نظراً للتطوّر الهائل الّذي أحدثته الثورة العلميّة الحديثة وما استتبعته من تقلّبات الحياة وتشعّباتها وتجدّدها، وبما أنّ الشريعة الإسلاميّة خاتمة الشرائع فلابدّ أن تكون صالحة لكلّ زمانٍ ومكان، قادرة على مواكبة مستجدّات الحياة ومواجهتها بالتشريع الرشيد والتوجيه السديد انطلاقاً من قواعدها الخالدة ومبادئها السّامية النابعة من الكتاب والسنّة وما ينبني عليهما من المصادر الاجتهاديّة الثرة، الّتي تكسب الفقه الإسلامي خصوبة وحيويّة وتجدداً ومرونةً، تجعلُ الناس في رَشَدٍ من أمرهم، وفُسحةً في دينهم، وبصيرةٍ فيما يأتون ويذرون.

والمسائل المستجدّة في عصرنا لا يمكن لها أن تخلو من حكم شرعي مصداقاً لقوله تعالى: ﴿ **وَنَزَّلْنَا عَلَيْكَ الْكِتَابَ تِبْيَانًا لِّكُلِّ شَيْءٍ** ﴾ [**النحل**: ٨٩] وقوله عزّوجلّ: ﴿ **الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتْمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيتُ لَكُمُ الإِسْلامَ دِينًا** ﴾ [**المائدة**: ٣].

قال الإمام الشافعي - رَضِيَ اللهُ عَنْهُ -: «فليس تنزل بأحدٍ من أهل دين الله نازلة إلا وفي كتاب الله الدليل على سبيل الهدى فيها».

ولا يخفى أنّ استخراج الحكم يتطلّب بحثاً ودراسة تجمع فيها النصوص الشرعيّة وأقوال الفقهاء قديماً وحديثاً للخروج بحكمٍ شرعيّ يفي بالحاجة ويحقّق المصلحة في ضوء الأدلّة الشرعيّة النقليّة والعقليّة.

وإنّ من المسائل المستحدثة في حياة الناس في عصرنا: بطاقات التخفيض الّتي تمنح لأناسٍ معينين إما عن طريق الاشتراك أو على سبيل

الهديّة ممّا يخوّل حاملها الحصول على امتيازات أو خصومات في أسعار السلع والخدمات، وقد تشعّبت وتعدّدت صورها وأضحت منتشرة بصورة غير مسبوقة حائزة على دعمٍ لا محدود من أجهزة الإعلام المختلفة، وابتلي بها كثيرٌ من العباد طمعاً في ما يحصلون عليها من مكافآت أو خصومات أو خدمات، ونتج عن ذلك في العديد من الصور أكلٌ لأموال الناس بالباطل، وإن بحثاً سريعاً عبر موقع (Google) في شبكة الإنترنت أسفر عن وجود ١٠,٧٠٠,٠٠٠ موقع تتحدث أو تقدم خدمات إصدار مثل هذه البطاقات بمختلف أنواعها وصورها وتنوع خدماتها ومنافعها.

وقد وجّهت الأمانة العامة للمجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي أنظار الباحثين إلى موضوع بطاقات التخفيضات وحكم التعامل بها لاسيّما تلكم الّتي تخوّل مشتريها أو المشترك فيها من الحصول على تخفيضات في السلع والخدمات من غير مصدريها ليتعرّفوا على ما يخصّها من أحكام، ونحن ندلو بدلونا في هذا الموضوع فكان هذا البحث الّذي يتضمّن ثلاثة مباحث وخاتمة تتضمّن التوصيات:

المبحث الأوّل: تعريف البطاقات.

المبحث الثاني: أنواع البطاقات.

المبحث الثالث: الحكم الشرعي في التعامل بتلك البطاقات.

الخاتمة: وتشتمل على الخلاصة والتوصية.

المبحث الأوّل
تعريف بطاقات التخفيض

بطاقات التخفيض عبارة عن ورقة أو قطعة بلاستيكيّة تصدرها جهة أو شركة أو مؤسّسة تمنح حاملها تدفقات نقدية غير مباشرة وغير منتظمة، في صورة خصومات تتخذ شكل نسبة مئوية ثابتة من قيم المشتريات من سلع معينة أياً كانت قيمتها من محلات معينة، سواء كانت تابعة للجهة المصدرة للبطاقة، أو مؤسّسات وشركات أخرى وخلال فترة زمنية معينة هي فترة صلاحية البطاقة، وذلك مقابل مبلغ مقطوع يدفعه الطرف الثاني للطرف الأول، وهو قيمة البطاقة.

وقد تلجأ بعض الجهات المصدرة إلى تقديم سلع أو خدمات مجانية معلومة القيمة والمقدار لمشتري البطاقة، لتكون بمثابة حافز له على شراء البطاقة، وذلك إلى جانب الخصومات التي تقدمها البطاقة، وهذه الخدمات أو السلع المجانية غير مقصودة لذاتها، بل المقصود هي الخصومات التي تقدمها البطاقة.

وتقوم البطاقة على فكرة بسيطة: هي استبدال خسارة مؤكدة وفورية هي قيمة البطاقة، بعائد احتمالي مستقبلي كبير وغير مباشر، هو الخصومات التي قد يحصل عليها حامل البطاقة.

ولا تعطي البطاقة صاحبها حق الحصول على سحوبات نقدية، أو حق تأجيل دفع قيم المشتريات.

ونظراً لحداثة هذه الورقة، وعدم وجود أي تنظيم قانوني لها حتى الآن، فإنها بحسب تسميتها تعد بطاقة خصم فقط، فهي ليست ورقة مالية ولا ورقة تجارية، حيث لا تعدّ سنداً بدين، أو بمشاركة، أو تعهداً بدفع، أو أمراً به، تصدرها شركات تجارية أو شركات متخصصة في الوساطة التجارية(١).

---

(١) ينظر: بطاقة الخصم - دراسة اقتصادية قانونية فقهية، بحث مقدم لمؤتمر كلية الشريعة السادس، جامعة الزرقاء الأهلية، الأردن، ١٠-١٢/٨/٢٠٠٤م، للدكتور محمد سعدو الجرف: ص ٢، وما بعدها.

نشأة البطاقة وتطوّرها:

ظهرت البطاقة في المجتمعات غير الإسلامية في البداية، ثم انتقل العمل بها إلى المجتمعات الإسلامية، ولعلّ ذلك يرجع إلى أولى مراحل ظهور البطاقات المصرفية (بطاقات الائتمان وبطاقات السحب من الرصيد)، أو لعلها صاحبت ظهور ما يسمى Food Stamp التي بدأت الحكومة الأمريكية بإصدارها سنة ١٩٧٥ لتكون تحويلاً حكومياً لصالح الفئات الفقيرة في المجتمع حيث يشتري الفرد بطاقة بقيمة معينة تخوله الحصول على مواد غذائية تفوق قيمتها قيمة تلك البطاقة.

ولعل بطاقة الخصم تطوير لها للإفادة منها في تحقيق أهداف أخرى، علماً بأنها لا تصدر عن الحكومات، أو المصارف المركزية أو المصارف التجارية، ولا تمثل برامج تحويلات أو إعانات حكومية، بل إنها تصدر تحقيقاً لأهداف تجارية بحتة.

المبحث الثاني
أنواع بطاقات التخفيض

البطاقات الّتي تستعمل في الأسواق تنقسم إلى قسمين:

القسم الأوّل: بطاقات تخفيضٍ مستقلة.

والقسم الثاني: بطاقات تخفيض تابعة.

القسم الأوّل وهو بطاقات التخفيض المستقلة الّتي لا يستعملها صاحبها إلا للحصول على خصومات في أسعار السلع والخدمات، وقد تكون هذه البطاقات باشتراكٍ سنوي أو رسمٍ خاصّ، وقد تكون مجانيّة، فإن كانت قد صدرت بناءً على اشتراكٍ سنوي أو رسمٍ معيّن فإنّها تنقسم إلى قسمين:

بطاقة عامّة بحيث لا تقتصر على خدمات وسلع الجهة المصدرة للبطاقة، وذلك مثل ما تصدره بعض شركات الدعاية والإعلان والتسويق يتمكّن حاملها من الحصول على حسم في أسعار البضائع والخدمات في العديد من الشركات والمؤسسات والمركز التجارية والفنادق والمستشفيات والمطاعم والمدارس ومكاتب السياحة والسفر ومراكز الخدمات والصيانة ومكاتب تأجير السيارات وغيرها من المحلات التجاريّة.

وقد تكون عامة من حيث الجهات، وخاصة من حيث النشاط، كالبطاقات الصحية الخاصة بالحصول على خصم لدى المستشفيات والعيادات الخاصة، أو بطاقات السفر الّتي تمنح صاحبها خصومات لدى الفنادق ومكاتب الطيران والسياحة والسفر.

كما أنّ هذه البطاقات تختلف باختلاف نطاق الاستفادة منها ؛ فقد تكون عالميّة، وقد تكون محليّة، ويرجع ذلك إلى قوّة الجهة المصدرة للبطاقة وشهرتها، وكذلك سعر البطاقة.

وتصدر هذه البطاقة غالباً من قبل شركات متخصصة في الوساطة

التجارية وهي وساطة من نوع خاص، فهي ليست وساطة مالية نظراً لعدم تعلقها بتداول الأوراق المالية، ونظراً لطبيعة البطاقة وخروجها عن نطاق الأوراق المالية.

كما أنها ليست سمسرة بالمعنى الفني الدقيق للسمسرة، نظراً لطبيعة عمل الوسيط وإنما هي وساطة أوجدتها تطورات فنون البيع.

ومع ذلك فإن مجرد إصدار هذه البطاقة، والذي يُعد عملاً تجارياً بالنسبة لجهة الإصدار وفقاً لنظرية التداول، يقترب كثيراً من السمسرة بمعناها الفني الدقيق، من حيث إن عمل الشركة المصدرة للبطاقة يقتصر على تسهيل تلاقي العرض والطلب دون التقريب بين طرفي عمليات البيع اللاحقة[١].

كما أنّ فيها معنى الكفالة كذلك من حيث التزام جهة الإصدار بحصول التخفيض.

وقد يقوم بإصدار هذه البطاقات بعض الجهات والمؤسسات غير التجارية، كما يشاهد من خلال البطاقات الّتي تصدرها بعض الأندية الرياضيّة أو الجمعيات ذات النفع العام، وبعض الاتحادات الخاصة بالطلبة أو المعلمين أو الصحافيين، ومثال ذلك بطاقة الطلاب (Student Advantage Discount Card) و(ISEcards) و(ISICcard).

أطراف العقد في هذه البطاقة:

هذا العقد يتضمّن أطرافاً ثلاثة بينهم التزامات متبادلة:

١- الجهة المصدرة للبطاقة وتأخذ رسوماً على المشتركين المستفيدين من التخفيضات، ورسوماً من الجهة المانحة للتخفيض مقابل الدعاية لها، وتُعدّ بطاقة التخفيض مورداً ماليّاً سهل التحصيل بالنسبة لهذه الجهات، لا سيّما مع تفاوت قيمة هذه البطاقات وتفاوت رسوم الاشتراك فيها، وفي الغالب يكون الاشتراك سنويّاً قابلا للتجديد.

٢- الجهة المستفيدة من البطاقة (حامل البطاقة)، وينتفع بتلك الحسومات مقابل ما يدفعه من رسوم اشتراك في البطاقة، وتتراوح هذه الخصومات

---

(١) ينظر: المصدر نفسه: ص ٥.

بين ٥٪ و٥٠٪، كما أنّ الدليل الّذي يُمنح للمشترك تتوافر فيه المعلومات عن الجهات والمؤسسات الّتي تمنحه التخفيضات ممّا يوفّر عليه عناء البحث، كما قد يحصل على قسائم مجانية عند الاشتراك تخوّله الحصول على إقامة ليلة مجانية في أحد الفنادق أو غداء أو عشاء لعددٍ من الأشخاص أو الحصول على بعض الخدمات.

٣- الجهة المانحة للتخفيض وهي الجهة المقدّمة للسلعة أو الخدمة، وتستفيد من الدعاية التجاريّة وما يتضمّن ذلك من الترويج لبضاعتها أو خدماتها، كما تُعدّ وسيلة من وسائل زيادة عملاء الشركة أو المؤسسة التجارية، أو يضمن لها عدداً من العملاء يتمثّلون في أصحاب هذه البطاقات[١].

وبطاقة خاصّة وهي إذا كانت صادرة عن بعض المؤسّسات والشركات التجاريّة وتمنح حاملها حسماً على جميع سلعها أو خدماتها في جميع فروعها ومعارضها، وهذه البطاقات تمنحها الشركات والمؤسّسات التجاريّة لعملائها ؛ إمّا عن طريق دفع اشتراكاتٍ سنويّة، أو عن طريق تحديد قدرٍ معيّنٍ من ثمن المشتريات، من بلغه خلال فترةٍ زمنيّة معيّنة أعطيت له بطاقة التخفيض مجّاناً[٢].

وهذه البطاقات لا يستعملها المستهلك إلا في جهة تخفيضيّة واحدة، وبناء عليه فإنّ لهذه البطاقات طرفين:

١- جهة التخفيض، وهي الجهة المصدرة للبطاقة، والمانحة للتخفيض.

٢- المستهلك، وهو حامل البطاقة المستفيد منها لدى الجهة المصدرة للبطاقات[٣].

وأقرب تكييفٍ فقهيّ للعلاقة بين الطرفين أنّها عقد إجارة[٤] ؛ المؤجّر

---

(١) ينظر: الحوافز التجاريّة التسويقيّة، لخالد بن عبدالله المصلح، دار ابن الجوزي - الدمام، ط ١، ١٤٢٠هـ= ١٩٩٩م: ١٦٣-١٦٤، و١٧٩-١٨٠.

(٢) ينظر: المصدر نفسه: ١٦٥.

(٣) ينظر: المصدر نفسه: ١٩٢.

(٤) الإجارة هي: عقد على منفعة مدة معلومة بأجر معلوم ؛ ينظر شرح أحكام الإيجار في دولة الإمارات العربية المتحدة للدكتور عبدالناصر العطار، جامعة الإمارات العربية المتحدة - العين، ١٤١٧هـ = ١٩٩٧م: ٢٢.

هو الجهة المصدرة للبطاقة والمانحة للتخفيضات، والمستأجر هو المستهلك، والمنفعة المعقود عليها هي نسبة متّفق عليها من التخفيض في الأسعار.

القسم الثاني: وهو بطاقات التخفيض التابعة، وتصدر تبعاً لبطاقة تجاريّة أخرى، وتقوم الشركات والمؤسسات التجارية الكبيرة بإصدار مثل هذه البطاقات تشجيعاً لعملائها وجذباً لهم، ويستفيد العميل بوساطتها من تخفيضات في أسعار السلع ويمكن له الحصول على بعض الخدمات المجانية لدى مجموعة من المراكز والمؤسسات والشركات التجارية أو لدى الجهة المصدرة للبطاقة.

ومثال ذلك ما يصدره العديد من البنوك والشركات والمؤسسات من بطاقات تخفيض تابعة تمنح العميل ميزة الاشتراك مع إحدى الشركات العالمية للتخفيض مثل برامج الإفادة من صالات الدرجة الأولى ورجال الأعمال في المطارات، أو برنامج خدمات السيارات عبر الطرق (AAA)، أو برنامج المسافر الدولي التابع لاتحاد ركاب الخطوط الدولية (IAPA)، أو برنامج المسافر الدولي التابع لاتحاد مسافري الأعمال (ABT).

وتصدر هذه البطاقات في صورتين:

١- **بطاقة مجانية** تصدر تبعًا لإصدار إحدى البطاقات الائتمانية أو التجارية، وتكون هذه البطاقة إحدى المرغّبات في البطاقة الأصلية، ومثال ذلك ما تقوم به شركة (American Express) من منح المشتركين في بعض أنواع البطاقات الائتمانية الّتي تصدرها بطاقة (Priority Pass) الّتي تخوّل حاملها من الاستمتاع بالخدمات الّتي تقدّمها الصالات والقاعات المخصصة لركاب الدرجة الأولى ورجال الأعمال في مختلف المطارات من أماكن للاستراحة وتقديم وجبات الطعام وخدمات الحاسب الآلي،أو بطاقة (a la carte) الّتي تخوّل حاملها الاستفادة من خصومات يقدمها العديد من المطاعم في مختلف البلدان، وما تفعله شركة الراجحي المصرفية للاستثمار و بنك القاهرة السعودي في المملكة العربية السعودية من منح المشتركين في

بعض أنواع البطاقات الائتمانية الّتي تصدرها اشتراكاً في برنامج المسافر الدولي التابع لاتحاد مسافري الأعمال (ABT) للحصول على خصومات خاصة من أسعار التذاكر والفنادق والمواصلات وشركات تأجير السيارات(1).

٢- **بطاقة لها ثمن** تصدر تبعاً لبطاقة أصلية مقابل رسم سنوي رمزي، وهذا الرسم الرمزي هو مزية من مزايا البطاقة الأصلية إذ لولاها لما أمكن الحصول على هذه البطاقة بهذا السعر، ومثال ذلك ما تقوم به بعض البنوك مثل البنك السعودي الأمريكي والبنك الأهلي التجاري في المملكة العربية السعوديّة من منح المشتركين في بعض أنواع البطاقات الائتمانية الّتي تصدرها اشتراكاً في برنامج المسافر الدولي التابع لاتحاد ركاب الخطوط الدولية (IAPA) للحصول على خصومات خاصة من أسعار التذاكر والفنادق والمواصلات(2).

الأهداف الاقتصاديّة للبطاقة:

يحقق إصدار البطاقة واستخدامها أهدافاً اقتصادية متعددة للوحدات الاقتصادية المختلفة في المجتمع وذلك على النحو الآتي:

(أ) أهداف المشروعات (مؤسسات البيع) من الدخول في مشروع بطاقة الخصم:

تهدف المشروعات التي تمنح بطاقات الخصم إلى تحقيق أقصى ربح ممكن وذلك من خلال زيادة الطلب الحالي على منتجاتها، وإحداث طلب جديد عليها، أي أن البطاقة أداة تسويق لمنتجاتها، حيث تؤدي الخصومات التي تقدمها هذه المشروعات إلى جعل منتجاتها أقل ثمناً من مثيلاتها، فيقدم المستهلكون على شرائها(3).

(ب) أهداف الجهات المصدرة للبطاقة:

(١) ينظر: الحوافز التجارية التسويقية للمصلح: ١٦٦.
(٢) ينظر: المصدر نفسه: ١٦٧.
(٣) ينظر: بطاقة الخصم للجرف: ص ٥، وما بعدها.

بطاقة الخصم أسلوب تمويل نشأ في ظل الاقتصاديات غير الإسلامية رغبة من المؤسسات المصدرة لها في تحقيق أقصى ربح ممكن وذلك من خلال ما يأتي:

١- البطاقة وسيلة لتجميع الموارد المالية بتكلفة منخفضة جداً أو ربما بدون تكلفة، أي أنها استثمار ذو عائد كبير - مجموع قيم البطاقات المصدرة المباعة - بتكلفة رمزية لا تتعدى تكلفة إصدار البطاقة وتكلفة تسويقها، ذلك أن قيم تلك البطاقات لا ترد إلى أصحابها، إذ إنها تدخل في ملكية الجهة المصدرة بمجرد توقيع العقد، وحصول المستفيد على البطاقة، كما أنها لا ترتب أي التزامات مالية مستقبلية من أي نوع في ذمة مصدريها تجاه حاملها، أو تجاه السلطات النقدية، وبالتالي تتم الإفادة من قيم البطاقات بشكل كامل، ومن هنا كانت البطاقات مصدر تدفقات مالية شبه منتظمة للجهات المصدرة تمكنها من القيام باستثمارات جديدة، بدلاً من اللجوء إلى أساليب التمويل التقليدية المكلفة مثل القرض بفائدة في الاقتصاديات غير الإسلامية.

٢- تجنب مخاطر التضخم وتقلبات أسعار الفائدة في السوق في الاقتصاديات غير الإسلامية.

فقد أصبحت الأسواق في الاقتصاديات غير الإسلامية أكثر مخاطر نتيجة التضخم ونتيجة التقلب في سعر الفائدة، حيث تؤدي تقلبات سعر الفائدة في هذه الاقتصاديات إلى حدوث مكاسب أو خسائر رأسمالية كبيرة، ومن ثم تزداد درجة عدم التأكد بخصوص العائد على الاستثمارات التي تقوم بها المؤسسات المالية بسبب التضخم، ونتيجة التقلب في سعر الفائدة، حيث تؤدي تقلبات سعر الفائدة في هذه الاقتصاديات إلى حدوث مكاسب أو خسائر رأسمالية كبيرة،، ومن هنا أصبحت المنتجات المالية القديمة غير مقبولة نسبياً لأنها ذات تكلفة مرتفعة نسبياً وذات عائد منخفض نسبياً، مما لم يمكن تلك المؤسسات من تجميع الموارد المالية المطلوبة لبقائها في الصناعة بالأدوات التقليدية، فجاءت بطاقات الخصم وسيلة لتجميع الموارد

المالية بتكلفة ضئيلة للغاية أو من غير تكلفة تُذكر كما بينا، تخول مصدريها القيام باستثمارات جديدة بدلاً من اللجوء إلى أساليب التمويل التقليدية المكلفة.

٣- تجنب الإجراءات التنظيمية: يترتب على تجميع الموارد المالية عن طريق جذب الودائع الخضوع لبعض الإجراءات التنظيمية من قبل السلطات النقدية في الدولة، مثل إيداع نسبة معينة من الودائع لدى المصرف المركزي بدون عائد، بالإضافة إلى دفع فوائد لأصحاب تلك الودائع في حدود معينة، وذلك في ظل اقتصاد غير إسلامي، كما أن تلك الودائع سترد إلى أصحابه بعد فترة زمنية معينة، مما يجعل الإفادة منها محدودة نسبياً، وبالتالي كان اللجوء إلى إصدار بطاقات الخصم للحيلولة دون إخضاع الجهات المصدرة لهذه الإجراءات، مما يحقق الإفادة من قيم البطاقات بشكل كامل.

(ج) أهداف حامل البطاقة:

يهدف المستهلك من شراء البطاقة واستخدامها إلى تحقيق أقصى منفعة ممكنة وذلك من خلال ما يلي:

١-. تحقيق وفورات اقتصادية إيجابية تتمثل في الفرق بين ما دفعه المستهلك فعلاً أثمانا للمشتريات وبين ما كان مستعداً لدفعه من أثمان لها، وهذا من شأنه زيادة الدخل الحقيقي للمستهلك الذي قد يدخر تلك الوفورات للاستهلاك فيما بعد، أو قد يستخدمها في زيادة الكمية المستهلكة من نفس السلعة، أو في شراء سلع وخدمات أخرى لم يكن يحصل عليها من قبل، وقد تستخدم في شراء بطاقات خصم أخرى تغطي فترات أخرى بحيث يستمر حصوله على الخصم لأطول فترة ممكنة.

٢- تحقيق وفورات نقدية: ثمن البطاقة تكلفة ثابتة بالنسبة للمستهلك يتحملها حتى لو كانت مشترياته صفراً، ممّا يدفع المستهلك إلى زيادة استهلاكه لتغطية هذه التكلفة وتحقيق عائدات إضافية ؛ ذلك أن نصيب كل عملية تبادل مرتبطة بهذه البطاقة سينخفض مع زيادة عدد تلك العمليات

(خارج قسمة ثمن البطاقة على مرات استخدامها).

ويُعـدّ هذا الانخـفـاض شكلاً من أشكال الوفـورات الإيجـابيـة التي سيجنيها المستهلك.

٣- تقدم البطاقة حماية للمستهلك ضد مخاطر تقلب الأسعار بسبب الظروف السوقية ومنها التضخم، وبخاصة إذا كانت الخصومات التي تقدمها البطاقة أكبر من معدلات التضخم الفعلية والمتوقعة أو مساوية لها، مما يعني المحافظة على استقرار الدخل الحقيقي للمستهلك إن لم تكن زيادته، وذلك بفرض أنّ الدخل كله ينفق على السلع التي تقدم البطاقة خصماً عليها، فإذا ارتفعت أسعار تلك السلع بنسبة تقلّ عن معدل الخصم الذي تقدمه البطاقة أو مساوية له فإن شراء البطاقة واستخدامها يقدم حماية للمستهلك ضد مخاطر ارتفاع أسعار تلك السلع، أما إذا شكّل الإنفاق على تكل السلع جزءاً من الإنفاق الكلي لحامل البطاقة، فإنّ البطاقة تقدم حماية جزئية ضد مخاطر التضخم في هذه الحالة[١].

---

(١) ينظر: بطاقة الخصم للجرف: ص ١٥، وما بعدها.

المبحث الثالث
الحكم الشرعي لهذه البطاقات

في ضوء التكييف السابق لبطاقة الخصم من الناحية التنظيمية يتضح لنا أن عقد إصدار البطاقة عقد معاوضة فيه غرر فاحش، والأصل فيه الحرمة لما رواه أبو هريرة - رَضِيَ اللهُ عَنْهُ - قال: «نهى رسول الله - ﷺ - عن بيع الغرر»(١).

قال القرافي: «الغرر ثلاثة أقسام: متفقٌ على منعه في البيع كالطير في الهواء، ومتفق على جوازه كأساس الدار، ومختلف فيه هل يلحق بالقسم الأوّل لعظَمِه، أو بالقسم الثاني لخفّته، أو للضرورة إليه كبيع الغائب على الصفة، والبرنامج ونحوهما»(٢).

وعقد الغرر في الفقه الإسلامي هو: «ما شُكّ في حصول أحد عوضيه، أو المقصود منه غالباً»(٣) وهذا المعنى في عقد إصدار البطاقة، حيث يشك في حصول أحد عوضيه، وهو الخصم، ذلك أن مشتري البطاقة يشك عند التعاقد في حصوله على الخصم، وهو العوض الذي دفع ثمن البطاقة في مقابلته، لأن حصوله على ذلك يتوقف على أمر احتمالي قد يقع وقد لا يقع، وهو الشراء، فإن وقع حصل حامل البطاقة على الخصم، وإن لم يقع لم يحصل حامل البطاقة على الخصم.

وعُرّف كذلك بأنه: العقد «الذي لا يعرف المتعاقد فيه ما الذي ملك

---

(١) رواه مسلم في كتاب البيوع، باب بطلان بيع الحصاة والبيع الّذي فيه غرر: ١١٥٣/٣ رقم ١٥١٣.

(٢) ينظر: الذخيرة لشهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي، تحقيق: محمد بو خبزة، نشر: بيروت - دار الغرب الإسلامي، ط أولى، ١٩٩٤م: ٩٣/٥.

(٣) ينظر: شرح حدود ابن عرفة، لأبي عبدالله محمد الأنصاري الرصاع، تحقيق: د. محمد أبو الأجفان ود. الطاهر المعموري، نشر: بيروت - دار الغرب الإسلامي، ط أولى، ١٩٩٣م: ٣٥٠/١، ومواهب الجليل لشرح مختصر خليل لمحمّد بن محمّد بن عبدالرّحمن الحطاب (٩٥٤هـ)، نشر: بيروت - دار الفكر، ط: الثانية، ١٣٩٨هـ=١٩٧٨م: ٣٦٢/٤.

بإزاء ما بذل»[1]، وبأنه «ما لا يوثق بحصول العوض فيه»[2]، وهذا متحقق في عقد إصدار البطاقة.

ويتوافر في عقد إصدار بطاقة التخفيض الغرر الفاحش من ثلاثة جوانب:

١- الغرر في الحصول:

يقصد بالغرر في الحصول أن العاقد في عقود المعاوضات لا يدري عند التعاقد إن كان سيحصل على المقابل الذي بذل فيه العوض أم لا، فيكون دخوله على هذا مخاطرة على الحصول.

وبالتطبيق على عقد إصدار البطاقة يلاحظ اشتمال عقد إصدار البطاقة على غرر في حصول حامل البطاقة على العوض، وذلك لتوقف حصوله على الخصم على واقعة احتمالية مستقبلية الوقوع هي عمليات الشراء، فإذا تمت عمليات الشراء، وهي أمور احتمالية قد تتحقق فيتحقق الحصول على العوض، وقد لا تتحقق فلا يتحقق الحصول على العوض.

وقد ذكر الفقهاء أن الغرر في الحصول يُبطل المعاوضة حيث تواترت عباراتهم في ذلك المعنى وذلك بتتبع الأمثلة التي ذكرها الفقهاء للغرر في الحصول[3]، ومن ذلك ما رواه النووي من الإجماع على بطلان ما تضمن الغرر في الوجود والحصول حيث يقول: «وأجمع العلماء على بطلان بيع الجنين، وعلى بطلان بيع ما في أصلاب الفحول... ؛ لأنه غرر»[4]، حيث إن هذه المبيعات قد توجد وقد لا توجد، وقد يحصل المشتري عليها على افتراض وجودها وقد لا يحصل عليها[5].

---

(١) ينظر: العزيز شرح الوجيز لأبي القاسم عبدالكريم بن محمد الرافعي، تحقيق: علي محمد معوض وعادل أحمد عبدالموجود، نشر: بيروت - دار الكتب العلمية، ط أولى، ١٤١٧هـ=١٩٩٧م: ٤١/٤.

(٢) ينظر: حاشية القليوبي على شرح المحلي على المنهاج، لضياء الدين عيسى بن رضوان، دار إحياء الكتب العربية، القاهرة: ١٦٢/٢.

(٣) ينظر مثلا: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع لعلاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، نشر: بيروت - دار الكتاب العربي، ط: الثانية، ١٤٠٢هـ= ١٩٨٢م: ١٣٨/٥-١٣٩.

(٤) ينظر: المجموع شرح المهذب للإمام يحيى بن شرف النووي، تحقيق: محمد نجيب المطيعي، نشر: جدة - مكتبة الإرشاد: ٣٩١/٩-٣٩٢.

(٥) ينظر: الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي، للدكتور الصديق محمد الأمين الضرير، نشر: بيروت - دار الجيل، ط ثانية، ١٤١٠هـ=١٩٩٠م: ١٧٢ وما بعدها.

٢- الغرر في المقدار:

يشتمل عقد إصدار البطاقة على غرر في مقدار العوض، المتمثل في الخصم الذي يحصل عليه حامل البطاقة، وذلك لتوقف مقدار الخصم الذي يحصل عليه على قيمة المشتريات، فكلما ارتفعت قيمة المشتريات كلما ارتفعت قيمة الخصم الذي يحصل عليه حامل البطاقة، والعكس بالعكس، مع احتمال زيادة قيمة البطاقة على قيمة الخصم واحتمال تساويهما، ولا يمكن معرفة ذلك إلا بعد انتهاء مدة العقد.

وقد ذكر الفقهاء بطلان عقود المعاوضات بعلة الغرر في مقدار المبيع وفي مقدار العوض[١]، ومن أمثلة المنع للغرر في مقدار المبيع: بيع المزابنة، وبيع المحاقلة، وبيع الجزاف، وبيع ضربة الغائص، وبيع الصوف على ظهر البهيمة، وبيع اللبن في الضرع، ومن أمثلة المنع للغرر في مقدار العوض: البيع بغير ذكر الثمن، والبيع بسعر السوق، والبيع بحكم أحد المتبايعين أو بحكم أجنبي[٢].

ومن ذلك ما أورده النووي رحمه الله: «قال الشافعي والأصحاب رحمهم الله: يشترط العلم بمقدار المبيع وهذا لا خلاف فيه للحديث الصحيح «أنّ النبيّ - ﷺ - نهى عن بيع الغرر»[٣] فلو قال: بعتك بعض هذه الصبرة أو بعض العبد أو الثوب ونحوه لم يصح بلا خلاف ؛ لأنه يقع على القليل والكثير»[٤].

كما اشترط الفقهاء العلم بالعوض سواء المعين والذي يثبت في الذمة مثل الخصم، فقد ذكر الغزالي في الوجيز: «أمّا القدر فالجهل به فيما في الذمة ثمناً أو مثمَّناً مُبطل، كقوله: بعتُ بزنة هذه الصنجة»[٥].

وقال الرافعي في شرحه: «فما كان في الذمة من العوضين فلا بد وأن يكون معلوم القدر حتى لو قال: بعتك ملء هذا البيت حنطة أو بزنة هذه الصنجة ذهباً ؛ لم يصح البيع، وكذا لو قال: بعتُ هذا بما باع به فلانٌ فرسه

---

(١) ينظر مثلا: بدائع الصنائع للكاساني: ٥/١٥٦-١٥٩.

(٢) ينظر: المصدر نفسه: ٢٠٤ وما بعدها.

(٣) سبق تخريجه في الهامش رقم ١١.

(٤) ينظر: المجموع للنووي: ٩/٣٧٧.

(٥) ينظر: العزيز شرح الوجيز للرافعي: ٤/٤٥.

أو ثوبه، وهما لا يعلمانه أو أحدهما ؛ لأنه غررٌ يسهل الاجتناب عنه»[١].

وقال ابن قدامة رحمه الله: «ولا خلاف في اشتراط معرفة صفته - أي الثمن - إذا كان في الذمّة؛ لأنه أحد عوضي السلم، فإذا لم يكن معيناً اشترط معرفة صفته»[٢].

وقال النووي رحمه الله: «واتفق الأصحاب على أنه يشترط كون الثمن معلوم القدر ؛ لحديث النهي عن بيع الغرر، فلو قال: بعتك هذا بدراهم أو بما شئت أو نحو هذه العبارات لم يصح البيع بلا خلاف»[٣].

٣- الغرر في الأجل:

يشتمل عقد إصدار البطاقة على غرر في أجل حصول حامل البطاقة على العوض أو الخصم، وذلك لتوقف أجل الحصول على ذلك العوض على الوقت الذي تتم فيه عمليات الشراء، فعمليات الشراء التي يقوم بها العميل غير محددة الأجل سلفاً إذ إنها تحدث في أوقات مختلفة ومتعددة، وبذلك فإن الخصم الذي يحصل عليه حامل البطاقة يكون غير محدد الأجل.

وقد ذكر الفقهاء أنّ الجهل بالأجل في عقود المعاوضات يبطلها، وذلك مثل بيع حبل الحبلة، والبيع مؤجلاً من غير ذكر مدّة، والبيع إلى قدوم فلان، أو إلى نزول المطر[٤].

وقد ذكر الرافعي أنّ «من الشروط الصحيحة في البيع شرط الأجل المعلوم في الثمن...، وإن كان مجهولاً كقدوم زيد أو مجيء المطر، وإقباض المبيع فهو فاسد»[٥].

وهكذا يتضح أن الغرر في عقد إصدار البطاقة ليس من الغرر اليسير الذي خصه الفقهاء من النهي عن الغرر بعامة، ذلك أنّ الغرر اليسير المغتفر

---

(١) ينظر: المصدر نفسه: ٤/٤٦.

(٢) ينظر: المغني لموفّق الدين عبدالله بن أحمد بن قدامة، تحقيق: د. عبدالله بن عبدالمحسن التركي، نشر: القاهرة - دار هجر، ط أولى، ١٤٠٨هـ= ١٩٨٨م: ٦/٤١١.

(٣) ينظر: المجموع للإمام النووي: ٩/٤٠٤.

(٤) ينظر: بدائع الصنائع للكاساني: ٥/١٧٤، والغرر للضرير: ٢٧٨ وما بعدها.

(٥) ينظر: العزيز شرح الوجيز للرافعي : ٤/١٠٦-١٠٧.

في المعاوضات قد حدّده الفقهاء وذكروا شروطه، حيث يقول الدردير من فقهاء المالكية، وهم أكثر الفقهاء تيسيراً في موضوع الغرر: «واغتفر يسير للحاجة، أي الضرورة، لم يقصد، أي غير مقصود، فخرج بقيد اليسارة الكثرة، كبيع الطير في الهواء والسمك في الماء فلا يغتفر إجماعاً، وبقيد عن قصد بيع الحيوان بشرط الحمل، أي فإنه يقصد في البيع عادة وهو غرر، إذ يحتمل حصوله وعدم حصوله، وعلى تقدير حصوله فهل تسلم أمه أم لا؟»[1].

ثم يضرب أمثلة لهذا النوع من الغرر، والتي تكشف عن طبيعته، وذلك بقوله: «كأساس الدار فإنها تشترى من غير معرفة عمقه ولا عرضه ولا متانته، وكإجارتها مشاهرة مع احتمال نقصان الشهور، وكجبة محشوة أو لحاف محشو مغيّب، وشرب من سقاء.»[2].

والذي يؤخذ من هذين النصين أنّ عناصر الغرر الذي يغتفر في المعاوضات ثلاثة هي: أن يكون الغرر يسيراً، وغير مقصودٍ لذاته، ودعت إليه الضرورة، وهذا غير متحقق في عقد إصدار البطاقة، حيث الغرر غير يسير لما تقدم بيانه، ولم تدع إليه الضرورة، كما أنه مقصود لذاته، حيث المقصد من العقد هو الحصول على الخصم، وهو الذي يكتنفه الغرر[3].

كما أنّ العقد بهذه الصورة يتضمّن بالإضافة إلى ما ذكر من الغرر ؛ أشكالاً أخرى من الجهالة نجملها فيما يلي:

١- احتمال موت حاملها دون أن ينتفع منها بشيء.

٢- احتمال فقدانه لها من غير استعمالٍ لها.

٣- احتمال أن يحصل المستهلك غير المشارك في برنامج التخفيض بذكائه ومماكسته على تخفيضٍ مماثلٍ أو أعلى ممّا يحصل عليه المشارك[4].

---

(١) ينظر: الشرح الكبير للدردير (بهامش حاشية الدسوقي على الشرح الكبير لمحمّد أحمد عرفة الدسوقي، نشر: القاهرة - دار إحياء الكتب العربيّة، عيسى البابي الحلبي): ٣/٥٣.

(٢) ينظر: المصدر نفسه.

(٣) ينظر: بطاقة الخصم للجرف: ٥-١٩.

(٤) ينظر: المصدر نفسه: ١٩٠ .

٤- احتمال عدم حاجته لشراء البضائع والسّلع الخاضعة للخصم.

٥- احتمال أن يكون التخفيض صوريّاً وليس حقيقيّاً، إذ بإمكان الجهة المقدّمة للتخفيض أن تزيد في ثمن السلع أو الخدمات بقدر ما يقوم بتقديمه للمستهلك المشترك الّذي يحمل بطاقة التخفيض.

يضاف إلى ذلك أنّ بطاقة التخفيض العامّة يعتريها التحريم كذلك من جهة اعتبارها أجراً على الكفالة ؛ لأنّ الجهة المصدرة للبطاقة مسؤولة عن ضمان الخصم المقرّر لحامل البطاقة، فلو لم يحصل عليه عند الشراء لسببٍ أو لآخر، رجع إلى الجهة المصدرة للبطاقة وتقاضى الخصم منها، فيكون ما أخذته من عمولة على البطاقة هو في الحقيقة أجرة مقدّمة على الكفالة، والكفالة في الإسلام من عقود الإرفاق وأعمال البرّ الّتي يقصد بها الثواب، لا الاسترباح والاتّجار[1].

وقد ورد في القرار رقم ١٢ الصادر عن الدورة الثانية لمجلس مجمع الفقه الإسلامي المنبثق من منظمة المؤتمر الإسلامي ما نصّه: «إنّ الكفالة عقد تبرّع يُقصد به الإرفاق والإحسان، وقد قرّر الفقهاء عدم جواز أخذ العوض على الكفالة؛ لأنّه في حالة أداء الكفيل مبلغ الضمان يُشبه القرض الّذي جرّ نفعاً على المُقرض وذلك ممنوعٌ شرعاً»[2].

وقد صدرت عدّة فتاوى عن اللجنة الدائمة للبحوث العلميّة والإفتاء بالمملكة العربيّة السعوديّة بتحريم هذا النوع من البطاقات؛ لما يشتمل عليه من الغرر والمقامرة[3].

كما أفتى بذلك بعض أعضاء هيئة كبار العلماء بالمملكة العربيّة السعوديّة مثل: الشيخ عبدالعزيز بن باز رحمه الله فقد قال في رده على

(١) ينظر: المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي للدكتور محمد عبدالرحيم سلطان العلماء والدكتور محمود أحمد أبوليل، بحث مقدّم للدورة الرابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي بالدوحة: ٥٦-٥٧.

(٢) ينظر: قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي للدورات (١-١٤)، نشر: الدوحة - وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية: ٦٦.

(٣) ينظر الفتوى ١١٥٠٣ الصادر في ١٤٠٨/١١/١٩هـ، والفتوى ١٢٤٢٩ الصادر في ١٤٠٩/١٢/١هـ.

سؤال حول بطاقات التخفيض: «هذا العمل لا يجوز ؛ لما فيه من الجهالة والمقامرة والغرر الكثير، فالواجب تركه، والله الموفق»[1].

وكذلك أجاب الشيخ محمّد الصالح العثيمين رحمه الله في رده على سؤال عن البطاقات التخفيضية: «الّذي يظهر لي تحريم هذه الطريقة، وذلك لأنها تدخل تحت قاعدة الميسر ؛ إما غانم وإما غارم[2].

وكذلك حكم بتحريمها الشيخ بكر أبو زيد في كتابه بطاقة التخفيض[3].

أما الشيخ عبدالله بن جبرين فقد أجاب في ردّه على سؤال حول حكم بطاقات التخفيض بقوله: «أرى أنّ هذه البطاقات دعايات للشركة، للحصول على هذه المبالغ من المساهمين، وكذلك ما تدفعه لهم البقالات والتموينات والأسواق الّتي يحيلون عليها، ثمّ فيه ضرر على بقيّة أهل الأسواق الّذين لم يساهموا عند هذه الشركة حيث ينصرف الناس عنهم ؛ لأجل هذه التخفيضات الوهميّة، فأرى البعد عن هذه التخفيضات، والله أعلم»[4].

وكذلك أجاب القاضي هاني بن عبدالله الجبير فقال: «الظاهر لي في حكم هذه المعاملة أنها معاملة محرمة للأوصاف التالية:

أولاً: وجود الغرر فيها؛ وذلك لأن العضو يدفع قيمة الاشتراك؛ لغرض الحصول على التخفيض، ومقداره يتفاوت بتفاوت عدد السلع المشتراة، إذ قد يشتري سلعاً كثيرة أو سلعاً أقل، وربما لا يشتري شيئاً، وهذا غرر كبير يوجب الفساد....

ثانياً: اشتباهها على الميسر، وإيضاحه أن المشترك قد يشتري فيحصل على التخفيض، وقد لا يشتري فيغرم فقط، فهو دائر بين الغرم والغنم الناشئ عن المخاطرة، وهذا هو الميسر.

---

(١) ينظر: مجموع فتاوى ومقالات متنوعة للشيخ عبدالعزيز بن عبدالله بن باز، جمع وترتيب وإشراف د. محمّد ابن سعد الشويعر، نشر: الرياض – دار القاسم، ط أولى ١٤٢٢هـ= ٢٠٠١م: ١٩/٥٧-٥٨.

(٢) ينظر: الحوافز التجاريّة التسويقيّة: ١٦٥.

(٣) ينظر: بطاقة التخفيض: ٢١.

(٤) ينظر: الفتاوى الشرعية في المسائل العصرية من فتاوى علماء البلد الحرام، إعداد: خالد بن عبدالرّحمن الجريسي، نشر: الرياض، ط: أولى، ١٤٢٠هـ=١٩٩٩م: ٦٩٢.

ثالثاً: ما تشتمله مثل هذه المعاملات في الغالب من التغرير بالناس وخداعهم وابتزاز أموالهم؛ لأنها غالباً ما تكون التخفيضات وهمية غير حقيقية...

وأما توصيف هذه المعاملة فيمكن أن توصف على أنها بيع، أو إجارة لمنفعة التخفيض، وهذا يوجب فساد هذه المعاملة؛ حيث المعقود عليه مجهول المقدار»[1].

وذهب بعض المعاصرين إلى تجويز بطاقات التخفيض الخاصة ببعض القيود فقد ذكر الدكتور خالد بن علي المشيقح في ردّه على استفتاء بشأن بطاقات التخفيض الخاصّة: «القسم الثاني: بطاقات التخفيض الخاصة...، فبعض العلماء ألحقها ببطاقات التخفيض العامة وحكم عليها بالتحريم، وقال: لأن المنفعة فيها غرر، فقد يشتري وقد لا يشتري، وبعض العلماء أجازها، وبعضهم قيّد الجواز بشرطين:

الشرط الأول: أن تكون نسبة التخفيض معلومة.

الشرط الثاني: أن تكون المشتريات محدودة السلع، التي مثلاً من مشتريات كذا أو من مشتريات كذا فلعلّ إذا توفر هذان الشرطان أن تكون - إن شاء الله - صحيحة»[2].

البطاقة المجانية:

قد تكون بطاقة التخفيض مجّانيّة، وذلك كالبطاقات التخفيضيّة الّتي تمنح للمستهلكين مكافأة لهم على التعامل أو تشجيعاً عليه، وهذه البطاقات جائزة، ولا محذور فيها ؛ لأنّ الأصل في المعاملات الحلّ والإباحة ما لم يقم دليلٌ مانع، وليس هناك ما ينهض دليلا للمنع.

والفرق بينها وبين البطاقات الّتي يتمّ الحصول عليها عن طريق الاشتراك؛ أنّ العقد في البطاقات المجّانيّة من عقود التبرّعات، ويغتفر في التبرّعات ما لا يغتفر في المعاوضات، أما البطاقات الصادرة بناءً على اشتراك فهي من عقود المعاوضات الّتي لا يجوز الغرر فيها.

---

(١) ينظر: الفتوى على موقع «الإسلام اليوم» على شبكة الإنترنت: www.islamtoday.net.

(٢) ينظر: الفتوى على موقع «الإسلام اليوم» على شبكة الإنترنت: www.islamtoday.net.

على أنّه يمكن القول بأن البطاقات الّتي تصدر برسوم - والّذي سبق القول بمنعه وتحريمه لما يشتمل عليه من غرر - قد تلحق بالبطاقات المجانية إذا كانت هذه الرسوم تمثل التكلفة الحقيقية لإصدار البطاقة ؛ لأنّ حينئذٍ لا توجد سبب للتحريم، والأصل في المعاملات الإباحة، ولا يضر الغرر والجهالة؛ لكونها خرجت عن حدّ معاملات المعاوضات، والله سبحانه وتعالى أعلم.

بطاقات الفنادق وخطوط الطيران والمؤسسات التجارية التي تمنح نقاطاً تجلب منافع:

هذه البطاقات تمنح للأعضاء الذين تعاملوا مع الشركة أو المؤسسة أو مجموعة الشركات مجاناً بدون مقابل مالي.

ويسجل على البطاقة اسم العضو، ورقم عضويته، واسم البرنامج الذي تخضع له هذه البطاقة، وتاريخ انتهاء البطاقة إن كانت محددة بمدّة معيّنة.

وهي ذات مستويات، ففي الفنادق توجد بطاقة ذهبية، ثم بلاتينية، وفي خطوط الطيران توجد بطاقة زرقاء أو عنابية، ثم فضية، ثم ذهبية، وفي بعض الشركات التجارية تبدأ بالكلاسيكية ثمّ البرونزيّة ثمّ الفضيّة ثمّ الذهبيّة ثم البلاتينيّة ثمّ الماسيّة.

ويبدأ العضو بالبطاقة ذات المستوى الأقل، ثم ينتقل إلى المستوى الأعلى عند تجميعه عدداً معيناً من النقاط، وقد تقوم الشركة بمنح البطاقة ذات المستوى الأعلى لمن يشتري في فترة معينة تروّج المؤسسة لمصنوعاتها.

والهدف من إصدار هذه البطاقة الترويج للخدمات والسلع التي تعرضها الشركة والتشجيع على التعامل معها، ومثال ذلك بطاقة جرناس (Jernas) الّتي تصدرها شركة المندوس في دولة الإمارات العربية المتحدة لعملائها دون مقابل، فإن المتعامل يحصل عند الشراء لأوّل مرّة البطاقة الكلاسيكية وهكذا حتى يصل إلى البطاقة الماسية، ولكلّ نوعٍ من أنواع البطاقات نسبة معينة من الخصم وذلك بحسب النقاط الّتي يحصل عليها المشترك وفق الجدول الآتي:

وتحتسب النقاط في البطاقات الائتمانية الّتي تصدرها

المسـتـوى	النقاط المكتسبة	الخصومات
الأعضاء الجدد	صفر	٢٦٪
البطاقة الكلاسيكية	١ - ٥٠٠٠	٣٢٪
البطاقة الفضية	٥٠٠١ - ٢٠٠٠٠	٣٥٪
البطاقة الذهبية	٢٠٠٠١ - ٣٥٠٠٠	٣٨٪
البطاقة البلاتينية	٣٥٠٠١ - ٣٥٠٠٠	٤١٪
البطاقة الماسية	٦٠٠٠١ - فأكثر	٤٤٪

(American Express) مثلاً بحسب المبالغ المدفوعة والمترتبة على حامل البطاقة حيث يمنح نقطة واحدة مقابل كلّ دولار أمريكي يقوم العميل بسداده حسب الفاتورة الشهريّة، ويتم احتساب النقاط تلقائيّاً بمجرّد الدفع، وقد لا تحسب للعميل نقاط مقابل دفعه إذا تأخّر عن السداد لمدّة معيّنة.

وتحتسب النقاط في مجموعة فنادق (Starwood) مثلاً بحسب المبالغ المدفوعة في الإقامة في الفندق بالسعر العادي غير المخفض إذا كانت الإقامة كل مرة أقل من ثلاثين يوماً، ولا تحتسب نقاط الإقامة في الفنادق لطاقم الطيران؛ لأنهم يقيمون على حساب شركات الطيران التي يتبعونها، وغالباً ما تدفع الشركة عنهم بسعر مخفض.

ويشترط لاحتساب النقاط الإسراع في الإبلاغ عنها، فإذا تأخر العضو عن الإبلاغ عنها أكثر من ثلاثة أيام فلا تحتسب له النقاط.

كما تحتسب النقاط على تعامل العضو مع الشركات التابعة للشركة من خطوط طيران ومكاتب السيارات.

وتحتسب النقاط في خطوط الطيران بحسب الأميال التي يقطعها في سفر على شركة خطوط الطيران المصدرة للبطاقة وذلك مثل بطاقة (Sky Wards) الّتي تصدرها طيران الإمارات، فمن دبي مثلاً إلى نيويورك (٦٨٥٣) ميلاً، ومن دبي إلى كوالالمبور (٣٤٣١) ميلاً وهكذا.

كما تحتسب النقاط على ما يشتريه العضو من سلع مدرجة ضمن المبيعات الجوية على متن الطائرة، وكذلك الإقامة في الفنادق التي تتفق معها شركة الخطوط المصدرة للبطاقات، والمنشئات الترفيهية والمتاجر وكذلك مكاتب تأجير السيارات والخدمات المالية وغير ذلك.

وهناك ثلاث فئات للعضوية في هذه البطاقة، وهي: الزرقاء، والفضية، والذهبية، وكل مستوى من مستويات البطاقة يؤهل العضو للحصول على منافع وجوائز مختلفة ومتفاوتة، ويمتاز حَمَلَة البطاقات الفضية والذهبية بمميّزات عدّة ؛ فمثلاً حامل البطاقة الفضية يتمكن من الحصول على علاوة فئة قدرها ٢٥٪ عند السفر على الدرجة السياحية أي مقابل كلّ ميل طيران يكسب ١,٢٥ ميل، وحامل البطاقة الذهبية على علاوة فئة قدرها ٥٠٪ عند السفر على الدرجة السياحية أي مقابل كل ميل طيران يكسب ١,٥ ميل.

ويتمكنون كذلك من الحصول على حجوزات مضمونة على الرحلات المحجوزة بالكامل، واستلام الأمتعة من شريط الأمتعة الخاص بركاب درجة رجال الأعمال ولو كانوا مسافرين على الدرجة السياحية، كما أنّ بإمكانهم الحصول على امتيازات خاصة بالمسافرين مثل خدمة تأشيرة الدخول إلى دبي، وتوفير المواصلات في سيارة مع سائق من وإلى مطارات محددة، واعتبارات الوجبات الخاصة، وخدمة الإنجاز السريع في المطار، وعروض التوقف في وجهات مختارة.

ومستوى البطاقة الزرقاء لبرنامج الفرسان التابع للخطوط الجويّة السعودية مثلاً يمنح العضو الامتيازات التالية: استبدال الأميال برحلات مجانية، وأولوية خاصة على قائمة الانتظار بحيث يسهل له أمر حجز مقعد على الرحلة المطلوبة، بالإضافة إلى اهتمام خاص بحقائب السفر، حيث تميز حقائب العضو بوضع علامة الفرسان، كما يمنح المشترك حقّ اختيار مسبق لوجبة الطعام والمقعد، ويسمح له بموجب الاشتراك بحمل وزن إضافي معه يصل إلى (١٠) كيلوجرامات، وإضافة (٢٥٪) من الأميال مكافأة له على جميع المسافات التي يقطعها وغير ذلك.

وأما امتيازات مستوى البطاقة الذهبية فيه بالإضافة إلى ما سبق، فيتمثل في أنّه لا تطبق أية قيود على وقت التذكرة التي يشتريها من الشركة، كما يُسمح له بإنهاء إجراءات السفر من الأماكن المخصصة لركاب الدرجة الأولى ولو كان حجزه على الدرجة السياحية، والسماح له بحمل وزن إضافي يصل إلى (٢٠) كيلوجراما، بالإضافة لاستقبال خاص والترحيب به، وإضافة (٥٠٪) من الأميال مكافأة له على جميع المسافات التي يقطعها وغير ذلك.

وأما الامتيازات التي يحصل عليها صاحب بطاقة الفنادق فتتمثل في الاهتمام بإقامته في الفندق وتقديم خدمات متميزة له: مثل ترفيع درجة الغرفة الّتي ينزل بها وذلك بالانتقال من غرفة مزدوجة إلى جناح، وتقديم طعام الإفطار له في الغرفة مجاناً، أو السماح له باستخدام الإنترنت في الغرفة دون مقابل، أو دخول مجاني للنادي الصحي التابع للفندق، وغير ذلك.

بعد هذا العرض السريع لهذه البطاقات وما تجلبه من منافع نستطيع أن نقول: إنها جائزة شرعاً إذا كانت دون مقابل؛ لأنها من طرف واحد وهو الشركة، ولا يتحمل العضو أية خسارة، ولا تدخل في دائرة القمار المنهي عنه والذي لا يخلو من ربح أو خسارة لأحد الطرفين.

أما إذا كانت البطاقة برسوم اشتراك سنوي من المشترك فلا يصح التعامل بها؛ لأنها لا تخلو من القمار المحرم شرعاً، والإجارة الفاسدة[١].

وقد أصدر مجمع الفقه الإسلامي المنبثق من منظمة المؤتمر الإسلامي في الدورة الرابعة عشرة القرار رقم ١٢٧، وجاء فيه: «ثامناً: بطاقات الفنادق وشركات الطيران والمؤسسات التي تمنح نقاطاً تجلب منافع مباحة، جائزة إذا كانت مجّانيّة (بغير عوض)، وأمّا إذا كانت بعوضٍ فإنها غير جائزة لما فيها من الغرر»[٢].

على أنّه لا ينبغي إغفال القول بأنّه من الممكن أن يتحوّل حكم هذه

---

(١) ينظر: أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي للدكتور محمد عثمان شبير، بحث مقدّم للدورة الرابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي بالدوحة: ٣٤.

(٢) ينظر: قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي للدورات (٢-١٤): ٤٣٧.

البطاقات من دائرة المشروعيّة إلى دائرة التحريم إذا غدت بطاقات ائتمان، وأصبح حاملوها مدينين، والفنادق والشركات المصدرة دائنة ؛ إذ ينطبق عليها حينئذٍ القاعدة الفقهيّة الّتي تقرّر تحريم كلّ قرضٍ جرّ نفعاً مشروطاً؛ إذا كان ذلك النفع للدائن مقابل الزمن.

ولا تنطبق هذه القاعدة على البطاقات العاديّة الّتي ينال بسببها حاملوها منافع وفوائد وخدمات كأن تجلب لهم تخفيضات وتسهيلات تشجيعاً لهم على تعاملهم مع تلك الفنادق والشركات[١].

(١) ينظر: بطاقات المسابقات للدكتور قطب مصطفى سانو، بحث مقدّم للدورة الرابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي بالدوحة: ٣٠.

أبيض

الخاتمة
الخلاصة والتوصيات

الحمدلله ربّ العالمين وصلّى الله وسلّم على سيّدنا محمّد وعلى آله وصحبه وسلّم، وبعد:

فإنّ البطاقات الّتي تستعمل في الأسواق تنقسم إلى قسمين:

القسم الأوّل: بطاقات تخفيضٍ مستقلة الّتي لا يستعملها صاحبها إلا للحصول على خصومات في أسعار السلع والخدمات، وقد تكون هذه البطاقات باشتراكٍ سنوي أو رسمٍ خاصّ، وقد تكون مجانيّة، فإن كانت قد صدرت بناءً على اشتراكٍ سنوي أو رسمٍ معيّن فإنّها تنقسم إلى قسمين:

بطاقة عامّة بحيث لا تقتصر على خدمات وسلع الجهة المصدرة للبطاقة، وقد تكون عامة من حيث الجهات، وخاصة من حيث النشاط، وأطراف العقد في هذه البطاقة ثلاثة، بينهم التزامات متبادلة، الجهة المصدرة للبطاقة، والجهة المستفيدة من البطاقة (حامل البطاقة)، والجهة المانحة للتخفيض وهي الجهة المقدّمة للسلعة أو الخدمة.

وبطاقة خاصّة تمنح حاملها حسماً على جميع سلع أو خدمات شركة أو مؤسسة معيّنة في جميع فروعها ومعارضها، وهذه البطاقات لا يستعملها المستهلك إلا في جهة تخفيضيّة واحدة، وبناء عليه فإنّ لهذه البطاقات طرفين: جهة التخفيض، وهي الجهة المصدرة للبطاقة، والمانحة للتخفيض، والمستهلك، وهو حامل البطاقة المستفيد منها لدى الجهة المصدرة للبطاقات.

والقسم الثاني: بطاقات تخفيض تابعة، وتصدر تبعاً لبطاقة تجاريّة أخرى، وتصدر هذه البطاقات في صورتين:

بطاقة مجانية تصدر تبعاً لإصدار إحدى البطاقات الائتمانية أو التجارية، وتكون هذه البطاقة إحدى المرغّبات في البطاقة الأصلية.

وبطاقة لها ثمن تصدر تبعاً لبطاقة أصلية مقابل رسم سنوي رمزي، وهذا الرسم الرمزي هو مزية من مزايا البطاقة الأصلية إذ لولاها لما أمكن الحصول على هذه البطاقة بهذا السعر.

وشمل البحث بيان الأهداف من إصدار هذه البطاقات سواء من الجانب الاقتصادي أو جانب مُصدر البطاقة أو المستفيد منها.

وفي ضوء تكييف بطاقة التخفيض من الناحية التنظيمية يتضح لنا أن عقد إصدار البطاقة عقد معاوضة فيه غرر فاحش، والأصل فيه الحرمة ؛ ويتوافر في عقد إصدار بطاقة التخفيض الغرر الفاحش من ثلاثة جوانب:

الغرر في الحصول حيث يلاحظ اشتمال عقد إصدار البطاقة على غرر في حصول حامل البطاقة على العوض، وذلك لتوقف حصوله على الخصم على واقعة احتمالية مستقبلية الوقوع هي عمليات الشراء، فإذا تمت عمليات الشراء، وهي أمور احتمالية قد تتحقق فيتحقق.

والغرر في المقدار: حيث يشتمل عقد إصدار البطاقة على غرر في مقدار العوض، المتمثل في الخصم الذي يحصل عليه حامل البطاقة، وذلك لتوقف مقدار الخصم الذي يحصل عليه على قيمة المشتريات، ولا يمكن معرفة ذلك إلا بعد انتهاء مدة العقد.

والغرر في الأجل: حيث يشتمل عقد إصدار البطاقة على غرر في أجل حصول حامل البطاقة على العوض أو الخصم، وذلك لتوقف أجل الحصول على ذلك العوض على الوقت الذي تتم فيه عمليات الشراء، وبذلك فإن الخصم الذي يحصل عليه حامل البطاقة يكون غير محدد الأجل.

وهكذا يتضح أن الغرر في عقد إصدار البطاقة ليس من الغرر اليسير الذي خصه الفقهاء من النهي عن الغرر بعامة، كما أنّ العقد يتضمّن بالإضافة إلى ما ذكر من الغرر ؛ أشكالاً أخرى من الجهالة مثل احتمال موت حاملها دون أن ينتفع منها بشيء، أو فقدانه لها من غير استعمالٍ لها، أو احتمال عدم حاجته لشراء البضائع والسّلع الخاضعة للخصم.

يضاف إلى ذلك أنّ بطاقة التخفيض العامّة يعتريها التحريم كذلك من جهة اعتبارها أجراً على الكفالة ؛ وقد قرّر الفقهاء عدم جواز أخذ العوض على الكفالة.

ثمّ تطرّق البحث لحكم بطاقات التخفيض المجانية وبطاقات شركات الطيران والفنادق الّتي تمنح نقاطاً أو تجلب منافع، وقد خلص البحث إلى التوصيات الآتية:

١- يجوز لشركات الطيران منح التسهيلات والامتيازات لمن يركب على خطوطها مسافاتٍ معيّنة؛ لأنّه داخل في مفهوم الهبة المشروعة.

٢- لا يجوز شراء بطاقات التخفيض الخاصّة والعامّة أو الاشتراك في عضويتهما برسم مقطوع أو اشتراكٍ سنوي ؛ لما فيهما من غرر، ولما في بطاقة التخفيض العامة من دفع أجرٍ على الكفالة.

٣- يجوز الحصول على بطاقات التخفيض الخاصة مقابل التكلفة الحقيقية لإصدار البطاقة.

٤- يجوز الحصول على بطاقات التخفيض الخاصّة المجّانيّة ؛ لأنّها نوعٌ من التبرّع.

وصلّى الله وسلّم على خاتم النبيّين وإمام المرسلين سيّدنا محمّد - ﷺ - وعلى آله وصحبه أجمعين وآخر دعوانا أن الحمد لله ربّ العالمين.

أبيض

المصادر والمراجع

١ - أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، للأستاذ الدكتور محمد عثمان شبير، بحث مقدم إلى الدورة الرابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي في الدوحة، ٢٠٠٣م.

٢ - بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع لعلاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني(٥٨٧هـ)، نشر: بيروت - دار الكتاب العربي، ط: الثانية، ١٤٠٢هـ= ١٩٨٢م.

٣ - بطاقات المسابقات، للأستاذ الدكتور قطب مصطفى سانو، بحث مقدم إلى الدورة الرابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي في الدوحة، ٢٠٠٣م.

٤ - بطاقة التخفيض، حقيقتها التجاريّة وأحكامها الشرعيّة لبكر بن عبدالله أبو زيد، نشر: بيروت - مؤسّسة الرسالة، ط: الأولى، ١٤١٦هـ=١٩٩٦م.

٥ - بطاقة الخصم، دراسة اقتصادية قانونية فقهية، للدكتور محمد سعدو الجرف، بحث مقدم لمؤتمر كلية الشريعة السادس، جامعة الزرقاء الأهلية، الأردن، ١٠- ٢٠٠٤/٨/١٢م.

٦ - حاشية الدسوقي على الشرح الكبير لمحمّد أحمد عرفة الدسوقي (١٢٣٠هـ)، نشر: القاهرة - دار إحياء الكتب العربيّة، عيسى البابي الحلبي.

٧ - حاشية القليوبي على شرح المحلي على المنهاج، لضياء الدين عيسى بن رضوان القليوبي، نشر: القاهرة - دار إحياء الكتب العربية، عيسى البابي الحلبي.

٨ - الحوافز التجاريّة التسويقيّة وأحكامها في الفقه الإسلامي لخالد بن عبدالله المصلح، نشر: الدمّام - دار ابن الجوزي، ط: الأولى، ١٤٢٠هـ=١٩٩٩م.

٩ - الذخيرة لشهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي، تحقيق: محمد بو خبزة، نشر: بيروت - دار الغرب الإسلامي، ط أولى، ١٩٩٤م.

١٠- شرح أحكام الإيجار في دولة الإمارات العربية المتحدة، للدكتور عبدالناصر العطار، جامعة الإمارات العربية المتحدة - العين، ١٤١٧هـ = ١٩٩٧م.

١١- شرح حدود ابن عرفة، لأبي عبدالله محمد الأنصاري الرصاع، تحقيق: د. محمد أبو الأجفان ود. الطاهر المعموري، نشر: بيروت - دار الغرب الإسلامي، ط أولى، ١٩٩٣م.

١٢- صحيح مسلم لأبي الحسين مسلم بن الحجّاج النيسابوري (٢٦١هـ)، تحقيق: محمّد فؤاد عبدالباقي، نشر: القاهرة - دار إحياء الكتب العربيّة.

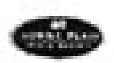
١٣- الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي، للدكتور الصديق محمد الأمين الضرير، نشر: بيروت - دار الجيل، ط ثانية، ١٤١٠هـ=١٩٩٠م.
١٤- الفتاوى الشرعية في المسائل العصرية من فتاوى علماء البلد الحرام إعداد: خالد ابن عبدالرّحمن الجريسي، نشر: الرياض، ط: أولى، ١٤٢٠هـ=١٩٩٩م.
١٥- العزيز شرح الوجيز، لأبي القاسم عبدالكريم بن محمد الرافعي، تحقيق: علي محمد معوض وعادل أحمد عبدالموجود، نشر: بيروت - دار الكتب العلمية، ط أولى، ١٤١٧هـ = ١٩٩٧م.
١٦- قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي المنبثق من منظمة المؤتمر الإسلامي، من الدورة الثانية وحتى الدورة الرابعة عشرة، نشر: الدوحة - وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية.
١٧- المجموع شرح المهذب للإمام يحيى بن شرف النووي (٦٧٦هـ)، تحقيق محمد نجيب المطيعي، نشر: جدة - مكتبة الإرشاد.
١٨- مجموع فتاوى ومقالات متنوعة للشيخ عبدالعزيز بن عبدالله بن باز، جمع وترتيب وإشراف د. محمّد بن سعد الشويعر، نشر: الرياض - دار القاسم، ط أولى ١٤٢٢هـ= ٢٠٠١م.
١٩- المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي للدكتور محمد عبدالرحيم سلطان العلماء والأستاذ الدكتور محمود أحمد أبو ليل، بحث مقدم إلى الدورة الرابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي في الدوحة، ٢٠٠٣م.
مسلم = صحيح مسلم.
٢٠- المغني لموفّق الدين عبدالله بن أحمد بن قدامة (٦٢٠هـ)، تحقيق: د. عبدالله بن عبدالمحسن التركي، نشر: القاهرة - دار هجر، ط: أولى، ١٤٠٨هـ = ١٩٨٨م.
٢١- مواهب الجليل لشرح مختصر خليل لمحمّد بن محمّد بن عبدالرّحمن الحطاب (٩٥٤هـ)، نشر: بيروت - دار الفكر، ط: الثانية، ١٣٩٨هـ=١٩٧٨م.

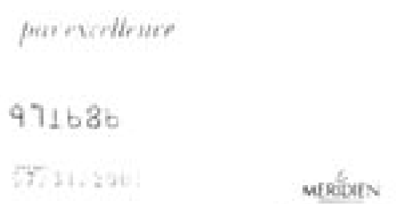
نماذج لبطاقات تخفيض باشتراك سنوي

















نماذج لبطاقات تخفيض مجانية تابعة لبطاقات ائتمانية ذات رسوم وبطاقات الفنادق



نماذج لبطاقات تخفيض مجانية



أبيض

ملحق بنظام بطاقة (SkyWards) التي تمنحها طيران الإمارات

يعد برنامج سكاي وادرز نادياً خاصاً بالمسافرين الدائمين على متن طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية، وهو مصمم لكي يقدم لكم مزايا تفوق حدود ما تتوقعونه عادة، وذلك لأننا نقدر ولاءكم حق تقدير. ففي كل مرة تسافرون فيها معنا وسواء كان ذلك لأغراض العمل أو الاستجمام، فإنكم ستحصلون على أميال سكاي واردز التي يمكنكم استبدالها بمجموعة متنوعة من المكافآت الرائعة مثل السفر مجّاناً، ترفيع درجة السفر والمزايا الأخرى التي تقدمها لكم طيران الإمارات، الخطوط الجوية السريلانكية أو شركاؤنا. هناك ثلاث فئات للعضوية، وهي فئة سكاي واردز الزرقاء، فئة سكاي واردز الفضية وفئة سكاي واردز الذهبية، والتي تمنحكم كل منها درجة أكبر من الامتيازات والمكافآت.

وبصفتكم من أعضاء برنامج سكاي واردز، ستحصلون على فرصة الارتقاء إلى الفئات الأخرى كلما سافرتم أكثر مع طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية. وسواء كان سفركم من خلال شبكة رحلاتنا التي تغطي أكثر من ٧٠ وجهة في مختلف أنحاء العالم، أو إلى أي من مئات الوجهات من خلال شركات الخطوط الجوية الشريكة، فإنكم ستحظون بالاهتمام وبالرعاية الشخصية والمزايا المتاحة حصرياً للأعضاء. إضافة إلى ذلك، فإنكم سوف تتمتعون بالمزيد من الخيارات التي تتيح لكم التخطيط لسفركم وفقاً لمتطلباتكم الشخصية. كما أننا سنبذل كل ما في وسعنا دائماً لضمان حصولكم على مقعدكم المفضل. ويمكنكم أيضاً تحديد متطلبات سفركم من خلال قيامنا بتوفير خدمة المواصلات في «سيارة مع سائق» وكذلك مساعدتكم في تنظيم عطلات التوقف في دبي. وبالطبع، سوف نكافئكم بسخاء كلما سافرتم معنا.

يمكنكم الانضمام للبرنامج والتمتع بالمزايا الفريدة لعضوية سكاي واردز من خلال زيارة موقع الإنترنت: www.skywards.com

أما إذا كنتم من المسافرين الدائمين الصغار الذين تتراوح أعمارهم بين عامين و١٦ عاماً، فيمكنكم الانضمام إلى عضوية سكاي واردز سكاي سرفيرز. اضغط هنا للحصول على مزيد من المعلومات.

لماذا تنضمون إلى برنامج سكاي واردز؟

عندما تنضمون لعضوية برنامج سكاي واردز فإنكم ستتمكنون من استخدام خدمات ومزايا تفوق حدود ما تتوقعونه عادة من أحد برامج مكافأة ولاء المسافرين الدائمين. فمع سكاي واردز، لا تتوقف المزايا على مجرد كسب واستبدال الأميال، بل إنها تفوق ذلك بكثير حيث يمكنكم إدارة كل ما يتعلق برحلتكم بشكل يتجاوز حدود تجربة

السفر، إضافة إلى التمتع بالامتيازات الحقيقية لبرنامج مسافرين دائمين أكثر مكافأة.

وتشمل أكثر النواحي مكافأة والتي تتيحها لكم عضويتكم في برنامج سكاي واردز إمكانية كسب واستبدال أميال سكاي واردز. وكميزة إضافية لعضويتكم في البرنامج، فإنكم لن تتمكنوا من كسب واستبدال الأميال مع طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية فقط، بل أيضاً من خلال شركائنا المميزين في مختلف أرجاء العالم.

لمحة عن مكافآت الأعضاء	الفئة الزرقاء	الفئة الفضية	الفئة الذهبية
كسب أميال سكاي واردز	●	¿	*
استبدال أميال سكاي واردز	●	¿	*
فئات العضوية	●	¿	*

كسب أميال سكاي واردز

كيف تكسبون الأميال مع سكاي واردز؟

توفر لكم عضوية برنامج سكاي واردز طريقتين سهلتين ومباشرتين لكسب أميال سكاي واردز، تتمثل الأولى في السفر على متن طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية والخطوط الجوية الشريكة والثانية من خلال الشركاء من غير الخطوط الجوية. وكلما ازداد معدل كسبكم للأميال، كلما ازدادت فرص تمتعكم بالمكافآت.

كسب الأميال عند السفر جواً

سوف تحصلون على فرصة كسب الأميال عند السفر جواً من خلال سفركم على متن طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية أو إحدى شركات الخطوط الجوية العالمية الشريكة.

- طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية: في كل مرة تسافرون فيها جواً ستحصلون على ميل سكاي واردز واحد مقابل كل ميل طيران تقطعونه، والذي يقيد فيما بعد في حسابكم. كما يمكنكم أيضاً الاستفادة من برنامج امتيازات العائلة التي توفره لكم كل من طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية. وما عليكم سوى ترشيح ما يصل لغاية ثمانية من أفراد عائلتكم. وعند سفرهم على متن طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية، فإنكم ستحصلون على ما نسبته ٢٠٪ من مجمل أميال الطيران التي يقطعوها، بما في ذلك الأميال الإضافية الممنوحة للسفر على درجتي رجال الأعمال والدرجة الأولى وأية أميال أخرى.
- كما ستحصلون أيضاً من خلال السفر على متن طيران الإمارات والحطوط الجوية السريلانكية عدداً مماثلاً من أميال الفئة تضاف إلى حسابكم، مما يساعدكم على الارتقاء إلى والمحافظة على فئتي العضوية الأعلى لبرنامج سكاي واردز، وهما الفئة

الفضية والفئة الذهبية. وعند ارتقائكم إلى هاتين الفئتين ستتمكنون من استخدام المزايا والمكافآت الحصرية، بما في ذلك الحصول على علاوة خاصة بالفئة لدى كسب الأميال.

على سبيل المثال، يحصل أعضاء الفئة الفضية على علاوة فئة قدرها ٢٥٪ عندما يسافرون على الدرجة السياحية، مما يعني أنه وبدلاً من كسب ميل سكاي واردز واحد مقابل كل ميل طيران مقطوع، فإنه يمكنهم كسب ١,٢٥ ميل سكاي واردز. بينما يمكن لأعضاء الفئة الذهبية كسب ٥٠٪ من أميال الفئة، مما يعني أنه وبدلاً من كسب ميل سكاي واردز واحد مقابل كل ميل طيران مقطوع، فإنه يمكنهم كسب ١,٥ ميل سكاي واردز.

لمحة عن أميال الرحلات	
الدرجة السياحية	ميل واحد مقابل كل ميل طيران مقطوع
درجة رجال الأعمال	٥٠٪ إضافية
الدرجة الأولى	١٠٠٪ إضافية
أميال الفئة	
فئة سكاي واردز الفضية	١,٢٥ ميل إضافي مقابل كل ميل طيران مقطوع
فئة سكاي واردز الذهبية	١,٥ ميل إضافي مقابل كل ميل طيران مقطوع

- **الخطوط الجوية الشريكة:** سوف تكسبون أميال سكاي واردز أيضاً عندما تسافرون على متن إحدى الخطوط الجوية الشريكة المميزة المدرجة أدناه،:
- كونتيننتال أيرلاينز
- دلتا أيرلاينز
- الخطوط الجوية اليابانية
- الخطوط الجوية السنغافورية×
- خطوط طيران جنوب أفريقيا
- يونايتد أيرلاينز
- **كسب الأميال مع الشركاء من غير الخطوط الجوية**
- تمتد امكانية كسب أميال سكاي واردز لتشمل شركاءنا من غير الخطوط الجوية، حيث تتاح لكم فرص كسب الأميال من خلال الفنادق الشريكة، شركاء المنشآت الترفيهية والمتاجر، شركات استئجار السيارات الشريكة وشركاء الخدمات المالية

- ولا يتوقف الأمر على مجرد كسب أميال سكاي واردز من خلال شركائنا، حيث ستحصلون على عروض ومكافآت خاصة تتاح للأعضاء فقط، وذلك لمجرد كونكم من أعضاء برنامج سكاي واردز.
    - تتوفر حالياً للأعضاء فقط وفي بلدان مختارة.

استبدال أميال سكاي واردز

ما الذي يمكنكم فعله بأميالكم؟

يعد كسب الاميال أمراً سهلاً، إلا أن استبدالها يعد أكثر سهولة، وأكثر متعة.

وتتوفر مجموعة متنوعة من فرص استبدال أميالكم، حيث تتمثل أكثر المكافآت وضوحاً بالرحلات المجانية إلى المئات من الوجهات المثيرة. كما يمكنكم استخدام أميال سكاي واردز لترفيع درجة السفر أو إضافة المزيد من المتعة على تجربة سفركم من خلال مكافآت العطلات والاستجمام الحصرية المقدمة من شركائنا.

وعند انضمامكم للبرنامج، تبدأ فرص الاستبدال المتاحة لكم من ٥٠٠٠ ميل سكاي واردز فقط، حيث يمكنكم بهذا العدد من الأميال ترفيع درجة السفر من الدرجة السياحية إلى درجة رجال الأعمال على متن إحدى رحلات طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية.

تشمل فرص الاستبدال ما يلي:

- الرحلات: يمكنكم السفر جواً مجاناً على متن طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية إلى أكثر من ٧٠ وجهة في مختلف أنحاء العالم. ومع احتساب الخطوط الجوية الشريكة، فإن قائمة الوجهات المتاحة سوف تتسع إلى المئات من الوجهات المثيرة حول العالم، حيث يمكنكم الحصول على رحلات المكافأة ابتداءً من ١٠٠٠٠ ميل فقط.
- ترفيع درجة السفر: يمكنكم وابتداءً من ٥٠٠٠ ميل سكاي واردز ترفيع درجة سفركم على متن طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية من الدرجة السياحية إلى درجة رجال الأعمال والسفر براحة وفخامة. كما يمكنكم ترفيع درجة سفركم من درجة رجال الأعمال إلى الدرجة الأولى حيثما كان ذلك متاحاً.
- مكافآت المنشآت الترفيهية والمتاجر: عيشوا جمال الصحراء في منتجع المها الصحراوي الذي يعد منتجعاً مميزاً للسياحة البيئية، أو يمكنكم الانطلاق في جولة للاطلاع على المعالم الثقافية لدولة الإمارات العربية المتحدة مع المغامرات العربية. وخلال وجودكم في دبي، يمكنكم الانطلاق في رحلة ممتعة مع دانة دبي للرحلات البحرية أو التمتع بالألعاب المائية في متنزه وايلد وادي المائي.

للاستفادة من أي من هذه العروض، ما عليكم سوى الاتصال بأقرب مكاتب خدمة

سكاي واردز أو بمكتب حجوزات طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية المحلي، حيث سيتولى أحد مندوبي خدمة العملاء مساعدتكم على ترتيب مكافآتكم.

فئات العضوية

الارتقاء إلى المستوى التالي من عضوية سكاي واردز

كلما سافرتم على متن طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية، كلما ازداد عدد أميال الفئة التي تكسبونها، حيث تجعلكم أميال الفئة الخاصة هذه والتي تكسبونها مع أميال سكاي واردز على جميع رحلات طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية أقرب إلى المستويين التاليين من فئات العضوية، وهما الفئتين الفضية والذهبية.

وبصفتكم من أعضاء الفئتين الفضية والذهبية، يمكنكم التمتع بالمزيد من الامتيازات والمكافآت مع برنامج سكاي واردز.

مزايا فئة سكاي واردز الفضية

تؤهلكم عضوية الفئة الفضية وبشكل فوري للحصول على الامتيازات الإضافية للسفر، بما في ذلك امتيازات الوزن الزائد، امكانية استخدام صالات الانتظار الخاصة في دبي وكولومبو وكذلك إمكانية تسمية منسق لسفرياتكم.

وعندما تصبحون من أعضاء فئة سكاي واردز الفضية سوف يمكنكم استخدام منتدى "ألومنس" لرجال الأعمال، الذي يمثل أحد مزايا برنامج سكاي واردز المصممة لكي تأخذكم إلى آفاق أبعد من حدود تجربة السفر والمتاحة حصرياً لأعضاء فئتي سكاي واردز الفضية والذهبية.

ولكي تتمكنوا من التمتع بالمزايا الإضافية والمكافآت المتزايدة المتوفرة لأعضاء فئة سكاي واردز الفضية، يتعين عليكم كسب ٢٥٠٠٠ ميل فئة أو أن تسافروا ٢٠ قطاعاً في أي عام في الفترة ما بين ١ يناير (كانون الثاني) و٣١ ديسمبر (كانون الأول)، لكي تتمكنوا من الارتقاء إلى هذه الفئة. وبعدما تصبحون من أعضاء فئة سكاي واردز الفضية، سوف تحتاجون لكسب ٢٠٠٠٠ ميل فئة فقط كل عام، وذلك للمحافظة على عضوية الفئة الفضية.

عضوية فئة سكاي واردز الذهبية

عندما تصبحون أعضاء في فئة سكاي واردز الذهبية، ستتمكنون من الحصول على مستوى مميز من الخدمة والامتيازات، حيث يمكن لأعضاء الفئة الذهبية التمتع بجميع مزايا فئة سكاي واردز الفضية، إضافة إلى الامتيازات المتاحة حصرياً لأعضاء الفئة الذهبية. وتشمل هذه الامتيازات الحجوزات المضمونة على الرحلات المحجوزة بالكامل، إمكانية استخدام الصالات الخاصة عبر شبكة رحلات طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية، خدمة المساعدة الشخصية، والخدمات المميزة المقدمة من خلال خدمة "الأبواب المفتوحة".

وللتأهل إلى عضوية هذه الفئة المميزة، يتعين عليكم كسب ٥٠٠٠٠ ميل فئة أو أن تسافرا ٤٠ قطاعاً في أي عام في الفترة بين ١ يناير (كانون الثاني) و٣١ ديسمبر (كانون الأول)، إلا أنكم لن تحتاجوا لأكثر من ٤٠٠٠٠ ميل فئة أو ٣٠ قطاعاً للمحافظة على عضوية الفئة الذهبية.

● تبقى عضوية الفئة سارية المفعول لبقية السنة التي تم اكتسابها فيها، إضافة لمدة ١٤ شهراً إضافية. فعلى سبيل المثال: إذا اكتسبتم عضوية فئة سكاي واردز الفضية في يونيو (حزيران) ٢٠٠٤، فإنكم ستبقون في هذه الفئة لغاية فبراير (شباط) ٢٠٠٦.

إدارة الرحلات

كيف يخفف برنامج سكاي واردز من عناء السفر عني؟

عند انضمامكم لبرنامجنا المبتكر لمكافأة ولاء المسافرين الدائمين، يمكنكم الاستفادة من المزايا والخدمات الخاصة المقدمة من خلال ميزة إدارة الرحلات التي يوفرها برنامج سكاي واردز، حيث تضمن كل من هذه الخدمات حصولكم على رحلة تتميز بأقصى درجة المتعة وخالية من المتاعب.

فإذا كنتم تخططون للقيام برحلة ما، يمكنكم الاطلاع على العروض الخاصة بالأعضاء، المزايا المقدمة من الشركاء حول العالم ووسائل التخطيط لرحلتكم عبر موقع الإنترنت skywards.com ففي المطار، يمكن لأعضاء فئتي سكاي واردز الفضية والذهبية التمتع بالأولوية في إنجاز إجراءات السفر واستخدام صالات الانتظار الخاصة، أما عند وصولهم إلى وجهتهم، فإن خدمات مثل الأولوية في تسليم الأمتعة ستساعدهم على التخلص من عناء السفر.

لمحة عن إدارة الرحلات	الفئة الزرقاء	الفئة الفضية	الفئة الذهبية
التخطيط لرحلتكم			
العروض الخاصة بالأعضاء	●	ن	*
في المطار			
الأولوية في إنجاز إجراءات السفر		ن	*
في وجهتكم			
الأولوية في تسليم الأمتعة		ن	*

العروض الخاصة بالأعضاء

ما هو الشيء المميز في العروض الخاصة؟

تقدم العروض الخاصة المتوفرة من خلال سكاي واردز لأعضاء برنامج سكاي واردز حصرياً. ويمكنكم الاطلاع على أحدث العروض التي توفر لكم خصومات خاصة وفرصاً فريدة لكسب الأميال من شركتي طيران عالميتي المستوى، هما طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية وكذلك من خلال جميع شركائنا حول العالم، وذلك لمجرد كونكم جزءاً من عائلة سكاي واردز.

لا تتوفر هذه العروض لغير أعضاء برنامج سكاي واردز، مما يعني أن عضويتكم هي وسيلتكم الوحيدة للحصول على أفضل الصفقات والاطلاع على العروض الرائعة من طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية وشركائنا في مختلف أنحاء العالم.

الأولوية في إنجاز إجراءات السفر

تمتعوا بإنجاز إجراءات سفركم بسهولة متناهية

بصفتكم من أعضاء فئتي سكاي واردز الفضية أو الذهبية، فإنه يمكنكم التمتع بأولوية إنجاز إجراءات السفر في كاونتر درجة رجال الأعمال حتى لو كنتم مسافرين على الدرجة السياحية على متن طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية.

تفضلوا بأخذ قسط من الراحة في صالة إنجاز إجراءات السفر الجديدة الخاصة بركاب الدرجتين الأولى ورجال الأعمال على متن طيران الإمارات.

توجد صالة مخصصة لإنجاز إجراءات السفر في مطار دبي الدولي خاصة بركاب الدرجتين الأولى ورجال الأعمال.

صممت هذه الصالة الجديدة التي تتميز برحابتها وبساطتها لتضمن مروركم عبر المطار بكل سلاسة وبطريقة خالية من التعقيدات قدر الإمكان، حيث يوفر لكم تصميمها الحديث أقصى درجات الراحة والفخامة.

وإضافة إلى وجود مكتب منفصل للإنجاز السريع لإجراءات الهجرة والتفتيش الأمني، توجد ست عشرة منصة لإنجاز إجراءات السفر وثمانية مكاتب للإنجاز السريع لإجراءات السفر للركاب المسافرين بأمتعة اليد فقط. كما توجد أكشاك للإنترنت وكشك خاص لسكاي واردز، حيث يمكنكم الاطلاع على حسابكم في برنامج سكاي واردز. وهذه كلها بالطبع أخبار سارة لركاب الدرجتين الأولى ورجال الأعمال.

الأولوية في تسليم الأمتعة

ما هي امتيازات الأمتعة التي يمكنني الحصول عليها في وجهتي؟

بصفتكم من أعضاء فئتي سكاي واردز الفضية أو الذهبية، فإن أمتعتكم ستعطى أولوية خاصة. وهذا يعني أنه يمكنكم وحيثما كان ذلك متاحاً استلام أمتعتكم من

شريط استلام الأمتعة الخاص بركاب درجة رجال الأعمال، حتى لو كنتم مسافرين على الدرجة السياحية.

السفر وما بعده

يسعى برنامج سكاي واردز لأن يجعل من رحلتكم تفوق حدود تجربة السفر، وهذا هو السبب الذي يجعلنا نقدم لكم امتيازات حصرية خاصة بكل من فئات البرنامج وذلك في الموقع skywards.com

عند ارتقاء فئة عضويتكم إلى فئتي سكاي واردز الفضية أو الذهبية، فإنكم ستتمكنون في الحال من الدخول إلى "ألومنس"، منتدى رجال الأعمال الخاص والمبتكر الذي يمكّنكم من التواصل وإقامة علاقات عمل عبر الإنترنت مع رجال الأعمال الآخرين من خلال منتدياتنا وفعالياتنا الخاصة.

أما عضوية فئة سكاي واردز الذهبية، فإنها تأخذكم إلى آفاق أبعد من خلال خدمة الأبواب المفتوحة، التي تزيد من تشكيلة الامتيازات التي يمكنكم التمتع بها مع طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية. وذلك لأن بطاقة عضوية فئة سكاي واردز الذهبية تصبح جواز مروركم الذين تستطيعون من خلاله الوصول إلى العروض المميزة في النوادي، المطاعم، الفنادق، شركات تأجير السيارات والنوادي الصحية في مختلف أرجاء العالم.

لمحة عن إدارة الرحلات	الفئة الزرقاء	الفئة الفضية	الفئة الذهبية
منتدى ألومنس		●	ن
الأبواب المفتوحة			ن

منتدى «ألومنس»

ما الذي يقدمه منتدى "ألومنس" لرجال الأعمال؟

بصفتكم من أعضاء فئتي سكاي واردز الفضية والذهبية، سوف تتأهلون للدخول إلى "ألومنس"، منتدانا الخاص والمبتكر لرجال الأعمال، الذي يوفر لكم فرصة التواصل وإقامة علاقات عمل عبر الإنترنت مع رجال الأعمال الآخرين والذين هم أعضاء أيضاً في فئتي سكاي واردز الفضية والذهبية.

يوفر منتدى "ألومنس" من سكاي واردز فرصاً فريدة لإقامة علاقات عمل عبر الإنترنت، ويتيح لكم ما يلي:

- الاتصال مع رجال الأعمال الآخرين كل على حدة. ومن خلال منتدياتنا المخصصة لرجال الأعمال، يمكنكم أيضاً التواصل والتشاور وإقامة علاقات عمل عبر الإنترنت

مع رجال الأعمال الآخرين.

- المشاركة في فعاليات رجال الأعمال الخاصة التي يوفرها منتدى "ألومنس"، حيث يمكنكم تبادل الأفكار ومناقشة القضايا الراهنة المتعلقة بالأعمال الراهنة مع أعضاء منتدى "ألومنس" الآخرين وكذلك حضور الندوات التي يقدمها خبراء حول الموضوعات التي تحظى باهتمامكم.
- إمكانية الحصول على معلومات قيمة عن عالم الأعمال في الشرق الأوسط وسريلانكا.
- فحالما تصبحون أعضاء في فئتي سكاي واردز الفضية أو الذهبية، ما عليكم سوى إضافة بياناتكم الشخصية إلى المنتدى باستخدام موقع الإنترنت skywards.com

الخدمات الإضافية للخطوط الجوية

ما الخدمات الإضافية التي يمكنني توقعها خارج برنامج سكاي واردز؟

عندما تصبحون من أعضاء برنامج سكاي واردز، فإن الامتيازات التي تحصلون عليها تمتد إلى خدمات تفوق برنامج سكاي واردز نفسه.

ويمكن للأعضاء المسافرين على متن طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية الحصول على امتيازات إضافية خاصة بالمسافرين تقدمها هاتان الشركتان، بما في ذلك خدمة تأشيرة الدخول إلى دبي، المواصلات في "سيارة مع سائق" من وإلى مطارات محددة، اعتبارات الوجبات الخاصة، خدمة الإنجاز السريع في المطار وعروض التوقف في وجهات مختارة.

خدمة تأشيرة الدخول إلى دبي: إذا كنتم مسافرين على متن طيران الإمارات وكنتم بحاجة إلى تأشيرة دخول إلكترونية إلى دبي، ما عليكم سوى الاتصال بمكتب حجوزات طيران الإمارات قبل سبعة أيام من موعد رحلتكم، وسوف يسر طيران الإمارات أن تتولى تأمين تأشيرة دخول لكم مقابل رسم بسيط×.

● يرجى ملاحظة أن هذه الخدمة غير متوفرة من بعض الوجهات. كما يرجى ملاحظة أن استصدار تأشيرات الدخول قد يستغرق لغاية عشرة أيام. وتعد تأشيرة الزيارة التي يتم التقدم لها سارية المفعول لمدة ٦٠ يوماً من تاريخ صدورها.

الوجبات الخاصة: مهما كانت متطلباكم الطبية، الدينية أو الغذائية، فإننا سنحاول بذل كل ما في وسعنا لتلبية احتياجاتكم من الوجبات الخاصة وذلك عند قيامكم بحجز رحلتكم مع طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية، كما أننا سنقدم لكم تشكيلة من أكثر من عشرين وجبة تم اختيارها بعناية××.

●● لا تتوفر الوجبات الخاصة على بعض الرحلات التي تقل مدة الطيران فيها عن ساعتين.

ولإعلام طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية بخياراتكم من الوجبات الخاصة، يمكنكم القيام بما يلي:

● الانضمام إلى برنامج سكاي واردز والدخول إلى موقع البرنامج على الإنترنت وتسجيل الوجبة المفضلة لكم في قسم الخيارات المفضلة للأعضاء.

● اختيار وجبتكم عند قيامكم بالحجز مع طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية وإعلامهما بوجبتكم المفضلة قبل ما لا يقل عن ٢٤ ساعة من موعد إقلاع رحلتكم.

خدمة «السيارة مع سائق»: سافروا على الدرجة الأولى أو درجة رجال الأعمال مع طيران الإمارات واستفيدوا من خدمة "السيارة مع سائق" المجانية من وإلى مطارات مختارة، وضمن مسافة محددة. ما عليكم سوى الاتصال بطيران الإمارات قبل ٤٨ ساعة قبل موعد إقلاع رحلتكم وذلك لتأكيد التفاصيل.

اضغط هنا للاطلاع على قائمة المطارات التي تتوفر فيها خدمة «السيارة مع سائق».

خدمة الإنجاز السريع: تجنبوا الانتظار في الصفوف وتوجهوا مباشرة إلى الإنجاز السريع عند سفركم على درجتي رجال الأعمال والأولى مع طيران الإمارات. وتؤدي هذه الخدمة المميزة التي تتوفر في دبي فقط إلى تسريع إنجاز إجراءات الهجرة والجوازات عند وصولكم إلى مطار دبي الدولي أو مغادرتكم منه. وما عليكم سوى البحث عن لافتات «الإنجاز السريع» عند اقترابكم من منطقة مراقبة الجوازات.

عروض التوقف: إذا كنتم بحاجة للتوقف في دبي عند السفر على متن طيران الإمارات، يمكن لأعضاء برنامج سكاي واردز الاستفادة من الأسعار الخاصة التي توفرها الفنادق، شركات تأجير السيارات، عروض الجولف والجولات السياحية. اتصلوا بأقرب مكاتب حجوزات لطيران الإمارات لكي نتولى تنظيم برنامج عطلة ملائم لكم.

●●● لا تتوفر على رحلات الخطوط الجوية السريلانكية. أمأ بالنسبة لطيران الإمارات، تتوفر الخدمة في المملكة المتحدة من خلال وكلاء سفريات معتمدين فقط.

ما الذي يمكنني فعله من خلال موقع الإنترنت skywards.com؟

يمكنكم اعتبار موقع الإنترنت skywards.com مصدركم الشخصي للمعلومات عبر الإنترنت، حيث يمكنكم من خلاله الاطلاع على حسابكم وإدارة رحلتكم. فحالما تدخلون إلى الموقع كأحد أعضاء سكاي واردز، فإنه يمكنكم الاطلاع على حسابكم في سكاي واردز، استخدام حاسبات الأميال والخرائط سهلة الاستخدام والدخول إلى العروض والفعاليات الحصرية، والتي تتوفر كلها في موقع واحد.

وبصفتكم من أعضاء سكاي واردز الذين يحظون بالتقدير، سيكون بإمكانكم الدخول إلى:

تفاصيل الحساب الآمن: - يمكن تحديث بياناتكم الشخصية في سكاي واردز والاطلاع على مسار رحلتكم والرصيد الحالي لأميال سكاي واردز، وكل ذلك من خلال الدخول للموقع بواسطة كلمة السر الخاصة بكم.

الوظائف الشخصية: يمكنكم تحديد خياراتكم المفضلة في الرحلة واهتماماتكم وذلك لتتمكنوا من تلقي العروض المصممة وفقاً لاحتياجاتكم.

المساعِدة الافتراضية: سوف تقوم مساعِدتنا الافتراضية "سارة" بمساعدتكم على إيجاد كل ما تحتاجون إليه في موقع الإنترنت. ويمكنكم توجيه الأسئلة إليها وسوف تقوم بأخذكم مباشرة إلى القسم المعني في الموقع وتزودكم بإجابات وافية.

الأدوات عبر الإنترنت: يمكنكم استخدام خرائط وحاسبات الأميال لتحديد عدد أميال سكاي واردز التي يمكنكم كسبها أو استبدالها بالمكافآت.

الحجز عبر الإنترنت: يمكنكم حجز رحلاتكم مع طيران الإمارات عبر الإنترنت، حيث توفر لكم بيانات عضويتكم في سكاي واردز دخولاً مباشراً إلى خدمة طيران الإمارات السهلة والملائمة للحجز عبر الإنترنت.

استبدال الأميال عبر الإنترنت: احجزوا رحلات المكافأة من طيران الإمارات عبر موقع الإنترنت www.emirates.com وذلك باستخدام أميالكم أو يمكنكم بدلاً من ذلك استخدام نماذج طلبات المكافآت لاستبدال أميالكم بالمكافآت. كما يمكن أيضاً استبدال أميالكم بقسيمة سحب عبر الإنترنت.

العروض الخاصة: يمكنكم الاطلاع على أحدث العروض ومشاهدة أفضل الصفقات التي يوفرها شركاؤنا. كما يمكنكم اختيار أن نرسل لكم تذكير بالعروض المتوفرة قبل انتهاء صلاحيتها.

مكتب المساعدة: يمكنكم الاطلاع على المجموعة الشاملة للأسئلة الشائعة والأجوبة على أكثر الاستفسارات وروداً، إضافة إلى قوائم كاملة تحتوي مراكز خدمة سكاي واردز وتفاصيل الاتصال بها.

معلومات السفر: يمكنكم الاطلاع على معلومات مفصلة عن الوجهات وحالة الرحلة، كما تستطيعون ايضاً الاطلاع على جداول الرحلات التي تسيرها طيران الإمارات. أما إذا كنتم تنوون الحجز معنا لرحلة قادمة، فإنه يمكنكم أيضاً الاطلاع على مسار رحلتكم.

أدوات السفر: يمكنكم استخدام مجموعة من أدوات السفر التي تساعدكم على التخطيط لرحلتكم، ويمكنكم الحصول على معلومات عن وجهتكم بمساعدة عدد من الأدوات مثل محوّل العملات، تقارير الأحوال الجوية والمعلومات عن التأشيرات والمتطلبات الصحية.

الأخبار: يمكنكم الاطلاع على البيانات الصحفية، والأخبار عن الشركاء وأحدث العروض.

وإذا كنتم من أعضاء فئتي سكاي واردز الفضية والذهبية وممن يستخدمون موقع الإنترنت skywards.com فإنه يمكنكم أيضاً الدخول إلى "ألومنس"، منتدانا الخاص برجال الأعمال، الذي يمنحكم إمكانية تبادل المعلومات عن الأعمال وكذلك المشاركة في منتدى تفاعلي لمناقشة قضايا الأعمال والمواضيع ذات الاهتمام المشترك مع رجال أعمال آخرين.

إذا كنتم ممن تتراوح أعمارهم بين عامين و١٦ عاماً وممن يسافرون كثيراً، هل فكرتم بالانضمام إلى سكاي واردز سكاي سرفيرز؟ إن الحصول على العضوية في هذا النادي يوفر لكم معاملة خاصة من سكاي سرفيرز في طرق شتى. فعلى سبيل المثال، إذا كنتم تودون دائماً الجلوس على مقعد في الطائرة بجوار نافذة، فإن عضويتكم في سكاي واردز تساعدكم على ضمان حصولكم على مقعد بجوار النافذة في المرة القادمة التي تسافرون فيها.

أما أفضل ما في الامر فأنه وبعد انضمامكم إلى عضوية سكاي واردز سكاي سرفيرز ستكسبون أميال سكاي واردز في كل مرة تسافرون فيها معنا. ويمكنكم استبدال هذه الأميال بمكافآت رائعة مثل الرحلات المجانية، الكتب، الدمى، والرحلات السياحية المجانية إلى متنزه وايلد وادي المائي الرائع في دبي.

كما يوجد موقع إنترنت خاص بالأعضاء فقط يشمل الكثير من الأشياء الرائعة مثل البطاقات الإلكترونية، خلفيات شاشة الكمبيوتر، ألغاز السفر، نشرة السفر وحاسبة الأميال.



الدورة الثامنة عشرة للمجمع الفقهي الإسلامي

بطاقة تخفيض غير مجانية إيراداتها قسمة بين المصدر وجمعية خيرية

دكتور
رفيق يونس المصري

أبيض

بِسْــمِ اللَّهِ الرَّحْمَــنِ الرَّحِيـــمِ

بطاقة تخفيض غير مجانية
إيراداتها قسمة بين المصدر وجمعية خيرية

تعريف البطاقة :

هي بطاقة يتم الحصول عليها في مقابل رسم سنوي،يتقاسمه مصدر البطاقة وجمعية خيرية.ويستفيد حاملها من التخفيضات الممنوحة له من التجار المشتركين فيها.

وصف البطاقة:

هي بطاقة بلاستيكية تشبه بطاقة الصراف الآلي.تحمل على وجهها اسم البطاقة،وتاريخ انتهائها،واسم الجمعية الخيرية،ورقم العضوية.كما تحمل على خلفها أسماء الرعاة وشعارتهم ،ومعلومات إضافية عن الجمعية الخيرية تتعلق بالعنوان البريدي وأرقام الهواتف والفاكسات.

مدة صلاحية البطاقة:

سنة هجرية واحدة.

مدة العقد بين الجمعية والمسوق (المصدر نفسه):

خمس سنوات.

أنواع البطاقة:

ماسية،ذهبية،خاصة بطلاب الجمعية.

ثمن البطاقة:

- الماسية: ٥٠٠ ريال　　لقاء مواصفات عالية وخدمات راقية
- الذهبية: ١٠٠ ريال　　لقاء مواصفات وخدمات عادية
- الخاصة بالطلاب : ٢٥ ريالاً　　غير محدد

مقدار التخفيض: يختلف من تاجر إلى آخر، وربما يجري تحديده من فترة إلى أخرى.

أطراف البطاقة:

- المصدر: إحدى المؤسسات التسويقية المسجلة في وزارة التجارة
- المسوق: المصدر نفسة
- الجمعية : جمعية خيرية لتحفيظ القرآن
- التجار: وهم الذين يمنحون التخفيض لحامل البطاقة، كالمحال التجارية والفنادق والمستشفيات
- حامل البطاقة.

منافع البطاقة:

- المصدر: يستفيد من ٥٠٪ من ثمن البطاقة
- الجمعية : تستفيد من ٥٠٪ من ثمن البطاقة،مما يزيد في إيرادات الجمعية
- التجار: يستفيدون من زيادة مبيعاتهم وأرباحهم
- حامل البطاقة: يستفيد من التخفيضات

ويتحمل المصدر تكاليف إصدار البطاقة وتسويقها.

الحكم الفقهي للبطاقة:

- لو كانت البطاقة مجانية لما كان فيها مشكلة،حتى لو خلت من الجمعية الخيرية.
- البطاقة غير المجانية، من حيث المبدأ ،غير جائزة، لما فيها من غرر، فالذي يشتري البطاقة إنما يشتري حق التخفيض، وللبطاقة ثمن معلوم،أما كمية الشراء فهي غير معلومة.
- لكن وجود الجمعية الخيرية في البطاقة قد يمكننا من تكييف فقهي آخر لها.

البطاقة يمكن النظر إليها على أنها عبارة عن جمع تبرعات للجمعية لقاء جُعْل:

البطاقة لها ثمن يتقاسمه المصدر مع الجمعية مناصفة.ويمكن النظر إلى ما يعود للجمعية من ثمن البطاقة على أنه تبرع لهذه الجمعية،وما يعود للمصدر من هذا الثمن على أنه أجر أو جعل،لقاء قيامه بجمع هذه التبرعات،وهذا شبيه بأجر العاملين على الزكاة.

قال تعالى: ﴿ **إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسَاكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا** ﴾ [**التوبة**: ٦٠]

فيمكن تخصيص نسبة مئوية من التبرعات لصالح من قام بجمعها. وعندئذ فإن الذي يدفع ثمن البطاقة إنما يدفع تبرعاً للجمعية، ولا يهم بعد ذلك ما إذا قام بشراء السلع والخدمات المرتبطة بالبطاقة، أو قام بشراء الكثير أو القليل، استفاد من التخفيض أو لم يستفيد، فالتبرع هنا غير مشروط بالتخفيض، ولو كان مشروطاً لصار في حكم المعاوضة، ولم يجز، لأجل الغرر.

ومن المستحسن ألا تسمى البطاقة عندئذ بطاقة تخفيض، وذلك لأجل تسمية الأشياء بأسمائها، ولأجل أن يكون هناك توافق بين الألفاظ والمباني من جهة وبين المقاصد والمعاني من جهة أخرى. أما إذا كان هناك عدم توافق بينهما فإننا نحكم على الشيء بالاستناد إلى المقاصد والمعاني. ونلاحظ في الحالة المطروحة أن اسم البطاقة هو: «البطاقة الرابحة»، وهو اسم ملائم بمعنى أنها تربح الأجر أو الثواب.

ويجب أن تكون النسبة التي يتقاضاها المصدر في حدود أجر المثل،أو جعل المثل. وأرى تحميل تكاليف إصدار البطاقة على الجمعية، كي تكون البطاقة موافقة للمقاصد والقواعد، وكي لا يكون فيها أي حيلة غير مرغوبة شرعاً.

دليل التخفيضات: يمكن للجمعية أن تصدر دليلاً للتخفيضات ، وأن تتحمل تكاليف إصداره ، ويمكن تخصيص مساحات منه للإعلان والدعاية، وأن تتقاضى في مقابل ذلك أجوراً عن هذه الإعلانات ،تضاف إلى إيرادات الجمعية. ويحسن تقديم هذا الدليل لحامل البطاقة بدون ثمن.

الفروض :

- صحة التخفيض وعدم التلاعب.
- صحة البطاقات وعدم التلاعب بزيادة إصدارها.
- السلع والخدمات مباحة شرعاً.

النتيجة: البطاقة الرابحة موضع البحث يمكن اعتبارها بطاقة تبرع للجمعية، التي تتنازل عن نسبة محددة منه لصالح من يجمعه.

الملخص المطلوب من المجمع:

بطاقة التخفيض غير المجانية، موضع البحث، هي بطاقة يتم الحصول عليها في مقابل رسم سنوي، وإيراداتها توزع بين المصدر وجمعية خيرية. ويستفيد حاملها، إن شاء، من التخفيضات الممنوحة له من التجار المشتركين فيها، ويوزع ثمنها بين المصدر والجمعية مناصفة.

يمكن تكييف هذه البطاقة على أنها من باب جمع تبرعات للجمعية لقاء جعل، ويكون التبرع غير مشروط بالتخفيض، تجنباً للغرر. ولا بأس بأن تسمى «البطاقة الرابحة» بدلاً من «بطاقة تخفيض».

ويجب أن تكون النسبة التي يتقاضاها المصدر في حدود جعل المثل. وتحمل تكاليف إصدار البطاقة على الجمعية. ويمكن للجمعية أن تصدر دليلاً للتخفيضات على نفقتها، وأن تخصص فيه مساحات للإعلان، بحيث تعود إيرادات إليها. ويحسن تقديم هذا الدليل لحامل البطاقة بدون ثمن.

مشروع القرار : الملخص نفسه.

جدة في ١٤ / ٤ / ١٤٢٦هـ

٢٢ / ٥ / ٢٠٠٥م

د. رفيق يونس المصري



الدورة الثامنة عشرة للمجمع الفقهي الإسلامي

بطاقات التخفيض

دكتور
سعد بن ناصر أبو حبيب الشثري

أبيض

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بطاقات التخفيض

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء المرسلين أما بعد:

فإن من الموضوعات التي تكثر الحاجة إلى معرفة أحكامها الشرعية ما يتعلق ببطاقات التخفيض من جهة حقيقتها وأنواعها وحكمها في الشرع:

وبطاقات التخفيض هي بطاقات تتضمن الوعد بإعطاء حاملها تخفيضاً في أسعار السلع المشتراة .

وهذه البطاقة من الذوات التي لا يكون لها حكم تكليفي شرعي وإنما الحكم يكون على الأفعال المتعلقة بها من جهة إصدارها وبيعها وشرائها والالتزام بالتخفيض الوارد فيها .

وقبل الدخول في بيان حكم بطاقات التخفيض لابد من التأكيد على قاعدتين شرعيتين:

القاعدة الأولى:

أن الأصل في العقود الجواز والصحة مالم يدل دليل على المنع منها، وقد دل على هذه القاعدة عدد من الأدلة الشرعية ومنها قوله تعالى: ﴿ **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلاَّ أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا** ﴾ [**النساء**: ٢٩]، وقال تعالى: ﴿ **وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا** ﴾ [**البقرة**: ٢٧٥]، وقال تعالى: ﴿ **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ** ﴾ [**المائدة**: ١].

القاعدة الثانية:

(أ) الأصل جواز التخفيضات في أسعار السلع وأجرة الأعمال والمنافع لدخول ذلك في عموم أدلة جواز العقود ، ولأن النبي صلى الله عليه وسلم كان يطلب التخفيض في أثمان السلع التي يريد شراءها، فقد قال النبي

صلى الله عليه وسلم لجابر «أتراني ماكستك لآخذ جملك»[1]

وفي السنن عن سويد بن قيس قال: جلبت أنا ومخرفة العبدي بزًا من هجر فأتينا به مكة فجاءنا رسول الله صلى الله عليه وسلم يمشي فساومنا بسراويل فبعناه وثم رجل يزن بالأجر فقال له رسول الله صلى الله عليه وسلم «زن وارجح»[2].

إذا تقرر هذا فإن بطاقات التخفيض يمكن تقسيمها بالنظر إلى مصدرها إلى قسمين :

القسم الأول :

بطاقة يمنح لمشتريها تخفيض من مصدرها :

وهذا القسم من البطاقات يتنوع إلى ثلاثة أنواع بحسب سبب الحصول على هذه البطاقات

أولاً : بطاقة مجانية

بأن يقوم صاحب المحل بصرف بطاقات تخفيض يعطيها لكل من طلبها منه أو لفئات معينة ، ويستفيد من ذلك الدعاية لمحله مثل البطاقات التي تعطي تخفيضاً للمدرسين، أو يستفيد من الإعلانات الموجودة في الكتيب الإعلاني المصاحب للبطاقة ، والأظهر أن هذه البطاقات تدخل في الوعد المأمور شرعاً بالوفاء به، وبالتالي فهي جائزة يستحب لمصدرها إعطاء حاملها التخفيض الموعود به لقوله تعالى ﴿ **وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ** ﴾ [**الإسراء** : ٣٤].

ثانيًا : بطاقة تصرف عند الشراء بثمن معين

بأن يقوم صاحب المحل بصرف بطاقة تخفيض يعطيها لمن اشترى بمبلغ معين ،كأن يقول من اشترى بمبلغ خمسمائة ريال من محلي أعطيته بطاقة يمنح بواسطتها تخفيضًا بنسبة ١٠ ٪ مثلاً فالأظهر عندي جواز إصدار هذه

---

(١) أخرجه مسلم (٧١٥) كتاب المساقاة (١٠٩) .

(٢) أخرجه أبو داود (٣٣٣٦) والنسائي ٢٤٨/٧ وابن ماجه (٢٢٢٠) والترمذي (١٣٠٥) وقال هذا حديث صحيح.

البطاقة وصرفها ولكنها غير ملزمة وإنما المراد بها تعريف صاحب المحل وتعريف عماله بأن حامل البطاقة زبون للمحل لمراعاته في سعر السلع المباعة.

ثالثًا : بطاقة تشترى بمبلغ مالي

بأن يصدر صاحب المحل بطاقة تخفيض يبيعها بمبلغ مالي فمن اشترى البطاقة استحق تخفيضاً في ذلك المحل وقد يجعل صاحب المحل بطاقات متعددة فيجعل الذهبية مثلاً بخمس مئة ريال يستحق بها المشتري تخفيضاً بنسبة ٥٠٪ بينما البطاقة الفضية تكون قيمتها ثلاث مائة ريال ويستحق بها المشتري تخفيضًا بنسبة ٣٠ ٪ والأظهر أن هذه البطافة يحرم إصدارها وبيعها وشراؤها لاحتواء التعامل بهذه البطاقة على الغرر لأن دافع المال لشراء هذه البطاقة قد يستفيد منها وقد لا يستفيد إذ إنه قد يشتري وقد لا يشتري وقد يمنح التخفيض وقد لا يمنح، وفي الحديث أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الغرر[(١)].

القسم الثاني :

بطاقة يمنح لمشتريها تخفيض من غير مصدرها وهذا القسم من البطاقات يتنوع إلى نوعين بحسب سبب الحصول على هذه البطاقات:

النوع الأول : بطاقات مجانية

بحيث يقوم المصدر بصرفها للمستفيدين منها مجاناً ، وهذا النوع يمكن تقسيمه إلى خمسة أصناف:

الصنف الأول: بطاقات مجانية لا يدفع مصدرها لأصحاب المحلات شيئاً، ومثل هذا الصنف جائز الإصدار ، وهي بمثابة الوعد .

الصنف الثاني: بطاقات تخفيض يدفع مصدرها للمحل المشترى منه الفرق في السعر ، وهذا الصنف من أنواع فعل الخير فتدخل في قوله تعالى ﴿ **وَمَا تُنفِقُوا مِنْ خَيْرٍ يُوَفَّ إِلَيْكُمْ** ﴾ [**البقرة** : ٢٧٢] .

---

(١) أخرجه مسلم برقم (١٥١٣).

الصنف الثالث: بطاقات تخفيض يدفع مصدرها لأصحاب المحلات مبالغ مالية ، والذي يظهر أن هذا الصنف لا يجوز التعامل به لأن صاحب المحل يأخذ مالا معينًا من أجل التخفيض مع عدم علمه بمقدار ما سيشترى منه فيكون من بيع الغرر المنهي عنه شرعًا.

الصنف الرابع: بطاقات تخفيض مجانية يدفع أصحاب المحلات مبلغًا ماليًا مقطوعًا لمصدر البطاقة ، والأظهر جواز هذا الصنف لأنه بمثابة دفع أجرة على عمل إعلامي .

الصنف الخامس: بطاقات تخفيض مجانية يدفع أصحاب المحلات لمصدر البطاقة نسبة معلومة من كل بيع على أحد حاملي البطاقة ، والأظهر جواز هذه المعاملة لأنها بمثابة نسبة من الربح تدفع للسمسار أو بنسبة معلومة من سعر السلعة فيدخل في النصوص الواردة في استحقاق نسبة من الربح للعامل في المضاربة ، أو يدخل في استحقاق الجعل الموضوع على أداء عمل معين.

النوع الثاني:

بطاقات تخفيض يشتريها المستفيد من مصدر البطاقة ليستفيد تخفيضًا عند أصحاب محلات تجارية غير مصدر البطاقة ،، ويمكن تقسيم هذا النوع من البطاقات إلى ثلاثة أصناف بحسب نوع العلاقة بين مصدر البطاقة والمتعهد بالتخفيض :

الصنف الأول: أن يدفع مصدر البطاقة جزءًا من ثمن البطاقة للمحلات التجارية التي تمنح التخفيض ، وهذا النوع يظهر تحريمه لدخوله في بيع الغرر.

الصنف الثاني: أن يدفع مصدر البطاقة جزءًا من ثمن السلع المشتراة ،، فهذه البطاقات لا يجوز التعامل بها لما فيها من الغرر ولما فيها من الربا فإن المصدر يستحق مبلغًا نقديًا والتقابض والتساوي غير موجود في هذه المعاملة.

الصنف الثالث: أن يقدم مصدرها خدمات للمحلات التي تمنح تخفيض كخدمة الإعلان سواء على البطاقة أو في الكتيب الإعلاني المصاحب

للبطاقة ،، والذي يظهر المنع من هذا التعامل لعدم علم المحل بالأجرة التي سيدفعها من أجل هذه الخدمة لأن هذه الخدمة مقابل التخفيض الممنوح لحاملي البطاقة وهذا التخفيض غير معلوم المقدار .

الصنف الرابع: أن يقوم مصدر البطاقة ببيعها على المستفيدين ولا يقدم مصدر البطاقة أي خدمات أو مبالغ لأصحاب المحلات التي تقدم التخفيض بمثابة قول مصدر البطاقة : إن اشتريت البطاقة بخمسين ريالا فإن صاحب المحل سيعطيك تخفيض عشرة في المائة مهما اشتريت من البضائع ،، وقد صدرت عدد من الفتاوى من اللجنة الدائمة للبحوث والإفتاء في المملكة العربية السعودية بمنع هذا الصنف استدلالا بما يلي:-

١- أن المصدر يأخذ مالا مقابل هذه البطاقة بدون أي خدمة يقدمها والوعد المقدم من أصحاب المحلات غير ملزم لهم فيدخل فعل المصدر في قوله تعالى: ﴿ **وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ** ﴾ [**البقرة**: ١٨٨]

٢- اشتمال هذا العقد على الغرر لأن مشتري البطاقة لا يدري مقدار ما سيحصل عليه بسبب هذه البطاقة فقد يكون أكثر من المبلغ الذي دفعه وقد يكون أقل فيكون داخلا في النهي الوارد عن بيع الغرر والقمار .

وذهب بعض أهل العلم إلى جوازها بناء على أنها أجرة للوسيط باعتبار كون مصدر البطاقة سمسارًا بأجرة ، بشرط أن لا يغرم الوسيط مبلغ التخفيض إذا لم يلتزم صاحب المحل بالتخفيضات ، وإنما يعيد المصدر قيمة البطاقة إلى المستفيد (مشتري البطاقة). وليعلم بأن هناك بطاقات تسمى بطاقات تخفيض إلا أنها في حقيقة الأمر ليست كذلك وإنما هي بطاقات للإذن بالدخول في أسواق فيها بضائع تباع بأسعار مخفضة ، وهذه البطاقات يمكن تخريجها على بيع الاختصاص والأظهر جواز التعامل بهذه البطاقات سواء كانت مجانية أو بمبلغ معين وسواء كان إصدارها من صاحب السوق أو من غيره .

هذا والله أعلم وصلى الله على نبينا محمد ،،

أبيض